Bartosz Nosiadek

Zarabianie PRAWDZIWYCH pieniędzy

CZYLI CZEGO NIE POWIE CI ŻADEN DORADCA



ZŁOTE MYŚLI

Autor: Bartosz Nosiadek
Tytuł: Zarabianie PRAWDZIWYCH pieniędzy

Nr zamówienia: 1399715-20150202
Nr Klienta: 1341074
Data realizacji: 02.02.2015
Zapłacono: 23,90 zł

Wydanie: I
Data: 02.01.2012
ISBN: 978-83-7701-297-0

Złote Myśli Sp. z o.o.
ul. Toszecka 102
44-117 Gliwice
www.zlotemysli.pl
email: kontakt@zlotemysli.pl

Spis treści

Podziękowania 7
O autorze.. 9
Wstęp.. 11
Rozwożę węgiel 17
Niełatwo tłumaczyć 21
Zarabiaj, nie wychodząc z domu 24
Aktywne oczekiwanie na pracę 27
Jak zostałem akwizytorem... 29
Pierwszy raz rzucam pracę 36
Pierwsze zderzenie z wolnością.. 39
Pierwsze strategie marketingowe 60
Moja pierwsza porządna kasa 63
Szybki awans.. 73
Pierwszy raz zostaję pracownikiem............................. 76
Aktywni wygrywają 77
Quo vadis? 80
Ewolucja jest lepsza niż rewolucja 82
Czas na konkret 91
Z czym się je wolność finansową i dochód pasywny?... 92
Bogaci ludzie 99
Właśnie zostajesz swoim doradcą finansowym..........108
Analiza własnych wydatków i przychodów................114
W prostych słowach o kredytach..............................120

Aktywa i pasywa 135
„Gra na kapitał” i „gra na przepływ” 151
Zły kredyt, dobry kredyt 155
PIL 161
Współczynnik litości i bezpieczeństwa 170
Buduj zespół 174
Czego nie powie Ci żaden doradca? 183

Uwaga!

Porady zawarte w tej pozycji udzielane są według najlepszej wiedzy autora. Należy jednak pamiętać o tym, że każda sytuacja wymaga indywidualnego podejścia — warto przed podjęciem własnych decyzji finansowych skonsultować się z osobą, która ma wiedzę na ten temat i do której mamy zaufanie.

Czytając tę książkę, warto, żebyś miał przy sobie ołówek. Jest to bardzo ważne z dwóch powodów.

Po pierwsze, jeżeli użyjesz go jako wskaźnika i będziesz nim wodził po tekście, będziesz czytał o wiele szybciej i zaoszczędzisz sporo czasu.

Po drugie, dzięki posiadaniu pod ręką ołówka, znacząco zwiększysz szansę na zrobienie kilku cennych ćwiczeń znajdujących się w książce (99% czytelników, którzy natrafiają na podobne ćwiczenia, mówi sobie: „Zrobię to później, nie mam przy sobie ołówka”).

Podziękowania

Drogi Czytelniku,

powstanie tej książki było możliwe dzięki temu, że spotkałem w swoim życiu wielu wartościowych ludzi. Mimo iż nie jestem w stanie wymienić ich w tym miejscu z imienia i nazwiska, to noszę w sercu głęboką wdzięczność dla każdej osoby, która ubogaciła moje życie i sprawiła, że mogłem się rozwinąć.

Szczególne podziękowania składam osobom bezpośrednio związanym z powstaniem tej książki — Oldze Rzyckiej za inspirację do jej napisania oraz Adamowi Wojaczkowi za znakomitą „obsługę techniczną".

Niniejszą książkę chciałbym zadedykować mojej kochanej żonie Monice, której dziękuję za serce i za wyrozumiałość, okazaną zwłaszcza w czasie powstawania tej publikacji.

O autorze

Bartka Nosiadka poznałam kilka lat temu. Już po pierwszej rozmowie z nim zwróciłam uwagę na niezwykłą pokorę charakteryzującą tego młodego człowieka. Uczciwość, współpraca, skupienie na poszukiwaniu rozwiązań zamiast generowaniu problemów, otwartość, poczucie humoru, wytrwałość i konsekwencja — to tylko niektóre cechy jego charakteru. Prywatnie Bartek jest mistrzem sztuk walki, zdobył czarny pas; jest również kochającym mężem i ojcem dwójki maluchów.

Z dużym zainteresowaniem sięgnęłam więc po napisaną przez niego książkę *Zarabianie prawdziwych pieniędzy, czyli czego nie powie ci żaden doradca?* — opowieść o tym, jak nie kraść pierwszego miliona. Po pierwsze dlatego, iż lubię książki, po drugie dlatego, że jestem fanką wprowadzania zmian, a po trzecie dlatego, iż na polskim rynku ciągle niewiele jest publikacji o tej tematyce. Po przeczytaniu szczerze polecam ją każdemu, kto chce budować swoją świadomość, nie tylko finansową. Książka z jednej strony zachęca do głębokiej refleksji, a z drugiej do działania. A o to przecież chodzi.

Bardzo się cieszę z powstania takiej publikacji — polecam ją z całego serca każdemu, kto chce zmienić swoje życie, bo to jest możliwe.

Olga Rzycka

Coach, trener, psycholog Development for Executiv

Wstęp

Drogi Czytelniku! Piszę tę książkę, ponieważ pasjonuję się tematem finansów osobistych oraz nieruchomości. Od 6 lat prowadzę firmę, która doradza klientom w zakresie ubezpieczeń oraz kredytów hipotecznych, od dwóch lat aktywnie inwestuję w nieruchomości, w ubiegłym roku rozpocząłem również działalność deweloperską. Chciałem podzielić się z Tobą swoimi doświadczeniami, ponieważ jestem zdania, że nie warto robić dziury w ścianie tam, gdzie ktoś otworzył już kiedyś drzwi.

Żyjemy w kraju, gdzie połowa ludzi zarabia mniej niż średnią krajową, 20% żyje na skraju ubóstwa, a do braku problemów finansowych przyznaje się nie więcej niż 3–5% społeczeństwa. Stan Twoich finansów to temat, który dotyka Cię codziennie. Może nawet i nęka. Fakt, że trzymasz w ręku tę książkę, to dobry znak — już teraz zacząłeś dbać o swoje finanse, a… będzie jeszcze lepiej.

Pozwól, że opowiem Ci swoją historię, w której doznałem równie wiele porażek, co sukcesów. Pewnie jeszcze mnóstwo razy w życiu dam się zaskoczyć, sądzę

natomiast, że mogę podzielić się z Tobą dość bogatym doświadczeniem, które zdobyłem przez ostatnie lata. Mimo iż firmy, które prowadzę, są w dobrej kondycji, nieraz doświadczyłem straty finansowej lub odczułem efekty mojej złej decyzji inwestycyjnej. Sukces wynika bezpośrednio z liczby popełnionych błędów i liczby wyciągniętych wniosków. W związku z tym, że popełniłem już sporo błędów i wyciągnąłem jeszcze więcej wniosków, zapraszam Cię do przeczytania tej książki. Wiedza w niej zawarta może sprawić, że:

1. zyskasz bardzo dużo oszczędności (np. na odsetkach kredytu lub na obniżeniu ceny kupowanej nieruchomości);
2. dobrze zarobisz na prostych do zrealizowania inwestycjach;
3. nie dasz się nabrać na tanie sztuczki nieuczciwych sprzedawców.

Przypomniałem sobie właśnie pewną historię. Jakieś pięć lat temu zacząłem interesować się tematem finansów osobistych. Natknąłem się na intrygującą grę edukacyjną stworzoną przez Roberta Kyosakiego, autora książki *Bogaty ojciec, biedny ojciec*[*]. Gra kosztowała prawie 400 zł. Mimo szacunku dla autora (przeczytałem jego książkę i zrobiła na mnie piorunujące wrażenie), pomyślałem, że zwariował, oferując tak drogą grę planszo-

[*] R. Kyosaki, *Bogaty ojciec, biedny ojciec*, Osielsko 2006.

wą. Zwykły *Eurobusiness* kosztował w każdym sklepie zabawkowym nie więcej niż 40 zł, a tu 400 zł?! Stwierdziłem wtedy, że nie mam pieniędzy na takie zbytki. Normalny człowiek nie wydaje takiej kwoty na zwykłą „planszówkę". Opowiedziałem o tych przemyśleniach mojej żonie i z jej kiwania głową wywnioskowałem, że podejmuję słuszną decyzję — w końcu rozpoczynałem własny biznes i liczył się każdy grosz.

Zaskoczyłem się kilka miesięcy później podczas świąt wielkanocnych. Otworzyłem pakunek z prezentem od „zajączka" (czytaj: żony) i znalazłem tę nieziemsko drogą grę. Tak to z kobietami bywa — kiwa głową ze zrozumieniem, a i tak zrobi po swojemu. Bardzo się zdziwiłem, że żona kupiła mi tę grę, ponieważ mamy wspólne konto bankowe, na które często zaglądam i nie było tam żadnej transakcji wskazującej na taki zakup. Pod groźbą tortur Monia przyznała się, że miała trochę „zaskórniaków", za które postanowiła kupić tę grę, gdyż opowiadałem o niej „z takim przejęciem"…

Po czasie widzę, że to ona miała rację, a nie ja. Na wiedzy, zwłaszcza finansowej, nie powinno się oszczędzać. To była po prostu rewelacyjna inwestycja! 6 lat temu miałem dużo pomysłów, fantazji i 1000 zł na koncie. Dzisiaj razem posiadamy około 13 000 m^2 ziemi pod budowę w różnych lokalizacjach, 70% udziału w kamienicy w centrum miasta, własny dom i własnościową siedzibę firmy. Nie można oczywiście powiedzieć, że to

wyłącznie zasługa tej gry planszowej. Sukces wymaga również wytrwałej pracy. Ważne jest tylko to, by ta praca nie polegała na wbijaniu gwoździ czołem. Może to i widowiskowe, ale efekt jest mizerny. Oprócz ciężkiej pracy potrzebna jest również inteligencja (zwłaszcza finansowa), bo dzięki niej z poświęconej pracy uzyskujemy nieporównywalnie większy efekt. Nie chodzi o to, żeby pracować więcej, chodzi o to, żeby pracować lepiej. Aby zarabiać więcej, mieć więcej wolnego czasu i poczucie większej niezależności, trzeba zmienić sposób myślenia. Na moją zmianę sposobu myślenia największy wpływ miały praktyczne doświadczenia oraz wiedza finansowa zdobyta dzięki czytaniu książek. Napisałem tę książkę, bo uważam, że wiedza w niej zawarta ma dużą wartość.

Tego, o czym na kolejnych stronach przeczytasz, nie dowiesz się w szkole, nie usłyszysz tego również od swojego agenta czy doradcy finansowego. Nie wynika to z ich złej woli. Po prostu nauczyciel podstaw przedsiębiorczości w liceum z reguły nie inwestuje w nieruchomości, a doradca finansowy nie inwestuje samodzielnie w oferowane przez siebie produkty. Każdy mój mały lub duży sukces wynika z tego, że uczyłem się od ludzi bogatszych, sprytniejszych i sprawniejszych biznesowo ode mnie. Właśnie do tego Cię zachęcam. Jeśli chcesz mieć to, co mają inni, rób to, co robią inni. Chcesz żyć jak sąsiad, postępuj tak jak on. Chcesz żyć na wysokim poziomie, nie ucz się tego od ludzi, którzy ledwo wiążą koniec z końcem.

Albert Einstein powiedział kiedyś, że szaleństwo to „robić wciąż to samo, a oczekiwać różnych rezultatów". Na kolejnych stronach książki będę Cię zachęcał do pójścia „pod prąd" i do zmiany własnych przekonań na temat finansów. Jeżeli nie trafi do Ciebie moja zachęta do zmiany stylu życia, też osiągniesz korzyść z lektury. Może i nie zostaniesz inwestorem czy biznesmenem, ale za to staniesz się dużo sprawniejszym konsumentem, który niczego w ciemno nie podpisze i który będzie umiał wynegocjować dla siebie to, co do tej pory wydawało mu się „nie do ruszenia".

Wiem, że możesz ocenić mnie jako osobę, która ledwie skończyła 26 lat i zjadła wszystkie rozumy. Nie widzisz mnie, nie słyszysz, czytasz tylko to, co napisałem. Masz prawo tak myśleć. Daleko mi do wielkich biznesmenów i inwestorów. Czytałem ich książki i zawsze miałem poczucie, że moje poczynania wobec ich kolosalnych sukcesów są jak poruszanie się fiatem 126p po niemieckiej autostradzie. Pewnie nie udzielę Ci rad niczym Bill Gates, Warren Buffet czy Donald Trump. Sądzę jednak, iż moje wskazówki ubrane w kilka historii odniosą efekt, bo jestem zwykłym „chłopakiem z podwórka" i w sensie finansowym dzieli Cię ode mnie kilka bystrych ruchów i może ze 3 lata rozsądnego inwestowania. Jeżeli teraz myślisz: „I tak mi się nie uda, bo zarabiam za mało, mam za dużo wydatków i tonę w długach", to masz rację! Nie uda Ci się, bo nie wierzysz w swoje możliwo-

ści. Jeżeli myślisz sobie: „Cały świat spiskuje, żeby mi się nie udało, nawet gołębie «lubią» tylko mnie”, to też masz rację! Gdybyś był gołębiem, to w kogo byś celował? W gościa, który szybko idzie pewnym krokiem, czy w zgarbionego osobnika, który sunie, nie odrywając nóg od ziemi? Kogo łatwiej trafić? Jeżeli poprawi Ci to humor, to zjedz kostkę czekolady, wypij pyszną kawę i oddaj się lekturze. Liczę na to, że znajdziesz w niej coś dla siebie. Jeżeli wykażesz się otwartym umysłem, może zarobisz niezłe pieniądze, jeśli po prostu skorzystasz z kilku moich porad, to oszczędzisz tysiące, dziesiątki tysięcy, a może nawet setki tysięcy złotych na zaciąganych zobowiązaniach finansowych czy na kupowanych nieruchomościach. Tak czy inaczej skorzystasz.

Pozwól teraz, że opowiem Ci kilka historii, które zmieniły moje myślenie i które sprawiły, że nabrałem pełnego przekonania o tym, że warto iść „pod prąd”.

Bartosz Nosiadek

Rozwożę węgiel

Podczas nauki w liceum pierwszy raz poczułem się „dorosły” w chwili, gdy podobnie jak 97% dojrzałych ludzi doświadczyłem braku pieniędzy. W tym czasie mój ojciec prowadził własny biznes polegający na produkcji kostki brykietowej. Zaczynały się wakacje, miałem sporo wolnego czasu, więc liczyłem na to, że zarobię trochę grosza. Pechowo dla mnie okazało się, że w zakładzie ojca kierowników było dostatek, a dla mnie znalazła się „ciepła” posadka w hali produkcyjnej.

Przez kolejny miesiąc moja praca polegała na grzebaniu w mule, sprzątaniu łazienek i noszeniu wszystkiego, co kwalifikowało się do określenia: „O, chodź tu! Jesteś młody, masz krzepę, a to swoje waży”. Tato polecił brygadzistom, by nauczyli mnie „dobrej roboty”. Pracę zaczynałem o 6.00 rano. Zawsze wydawało mi się, że tak wcześnie wstają tylko koguty w bajkach, a tu taka niespodzianka — nigdy w życiu nie widziałem tylu wschodów słońca w ciągu dwóch miesięcy! Nie powiem, żebym był wtedy z tego powodu bardzo zadowolony. Nastrojową atmosferę psuła świadomość, że zaraz dostanę do ręki łopatę i przez najbliższych osiem godzin będę z nią ściśle współpracował.

Dostawałem z firmy taty normalną wypłatę — 900 zł miesięcznie. To było dla mnie sporo, co wcale nie zmienia faktu, że moje potrzeby były nieograniczone i przerażała mnie wizja, że tak mogłoby wyglądać całe moje życie. Wschody słońca miałem gratis, ale i tak musiałem coś wymyślić. Okazja pojawiła się sama.

Zdałem w tym czasie egzamin na prawo jazdy i nie posiadałem się ze szczęścia, kiedy mogłem prowadzić samochód. W mojej sezonowej pracy spotkał mnie też awans. Wspiąłem się na wyższy szczebel kariery i z chłopca na posyłki stałem się pełnoprawnym „ładowaczem węgla do worka". Mój nowy zakres obowiązków polegał na tym, że cały dzień pakowałem do foliowych worków 25 kg węgla. Węgiel ten sprzedawany był odbiorcom detalicznym, a ja miałem dbać o to, żeby nie zabrakło zapakowanych worków oraz o to, by każdy z nich ważył równo 25 kg.

Miałem ustawiać worki na palecie, lecz szybko doszedłem do wniosku, że skoro i tak już go niosę, to dam go klientowi prosto do bagażnika. Jeżeli pod moje stanowisko podjeżdżał lepszy samochód, to przed załadowaniem worka dokładnie oglądałem, czy nie ma w nim żadnej dziurki — mówiłem klientowi, że nie chcę mu nabrudzić w takim ładnym aucie. Mój gest okazał się dość opłacalny. Byłem bardzo zaskoczony, kiedy zacząłem dostawać napiwki! Co kilkanaście minut do kieszeni wpadała mi a to złotówka, a to 2 zł. Nigdy nie sądziłem, że ładowacz węgla może w ogóle coś zarobić na

napiwkach. A pamiętam, że w ten sposób każdego dnia dorabiałem sobie połowę dniówki — TAX FREE!

Dziś po czasie wiem, że zarabia się tam, gdzie ktoś wyciąga pieniądze z portfela i że najbardziej opłaca się „być jak najbliżej klienta". Postanowiłem pójść za ciosem. Do zakładu taty dzwonili klienci i pytali, czy sprzedajemy workowany węgiel z dostawą do domu. Początkowo usługa ta nie znajdowała się w ofercie firmy, więc postanowiłem zmienić ten stan rzeczy. Wypożyczyłem od znajomego samochód marki Polonez Truck i załadowany workami z węglem ruszyłem na miasto. Do pomocy zatrudniłem młodszego brata, któremu powiedziałem, że zrobimy na tym węglu interes życia. Okazało się, że nie musiałem więcej mówić. Plan był prosty: co sobotę pożyczamy poloneza i bierzemy od taty w komis worki z węglem na pakę auta. Do ceny doliczamy dla nas kilka procent, kasujemy za transport i oferujemy usługę „dodatkową" — wniesienie worków do piwnicy. Kiedy pierwszy raz ruszyliśmy z bratem tym starym klekotem na miasto (chyba przeładowaliśmy pakę), czułem się jak baron węglowy. Trochę studził mnie drobny fakt, że po wciśnięciu hamulca stary polonez nadal sunął przed siebie całym pędem, ale taka drobnostka nie mogła zabić przecież mojego entuzjazmu.

Nasz pierwszy klient okazał się strzałem w dziesiątkę. Starsza pani, mieszkająca samotnie, zabrała 1/3 naszego towaru i sama powiedziała, że dopłaci nam, jak zniesiemy jej worki do piwnicy. Nie minęły 3 godziny

i każdy z nas miał po 60 zł zysku w kieszeni. Było nas nawet stać na to, by wlać do poloneza więcej benzyny, niż miał, gdy go pożyczaliśmy. Każdy był zadowolony, najbardziej chyba klienci, i właśnie to chwytało.

Postanowiliśmy z bratem agresywnie wejść na rynek. Tym razem plan był równie prosty. Jedziemy do pobliskiego miasta, w którym dużo ludzi utrzymuje się z pracy za granicą, i tam szukamy klientów docelowych. Nasza reklama była konkretna, tania i przede wszystkim skuteczna. Chodziłem „po domach" i zostawiałem mały woreczek z kilkoma węgielkami i ulotką firmy. Nikt mnie psem nie poszczuł, bo przecież węgiel rozdawałem.

Zamówienia pojawiły się dość szybko i okazało się, że zarabiamy dużo lepiej na usługach dodatkowych niż na samym węglu. Najbardziej opłacało się znosić węgiel do piwnicy. Nie podawałem ceny, mówiłem tylko, że jestem uczniem i dorabiam w wakacje. Metoda ta była szczera i skuteczna, a takie najlepiej w biznesie działają. Wiele razy zaskakiwała mnie hojność klientów, którzy dawali mi za 10 minut znoszenia węgla 20 zł napiwku! W godzinę mógłbym zarobić tyle, co prawnik po aplikacji (z tą różnicą, że prawnika mogą boleć plecy od siedzenia na krześle, a mnie bolały od targania worków z węglem).

Moja „węglowa" przygoda dobiegała końca. Ostatni miesiąc wakacji chciałem zostawić dla siebie — odpocząć trochę i pojechać na Mazury. Kiedy zastanowiłem się chwilę nad pracą w hali i kontaktem z klienta-

mi, zauważyłem, że bardziej opłaca się porozmawiać z ludźmi i „pohandlować”, zamiast cały dzień machać łopatą. Co więcej, ten model pracy okazał się dla mnie o wiele przyjemniejszy. Pracując w hali produkcyjnej, nie miałem możliwości podjechania sobie na hamburgera i ciastko. Kiedy byłem w terenie i spotykałem się z klientami, to sam ustalałem sobie trasę przejazdu i na najbliższe godziny sam byłem sobie szefem. I bardzo mi to odpowiadało.

Niełatwo tłumaczyć

W trzeciej klasie liceum mój tato zapytał mnie, czy byłbym w stanie przetłumaczyć techniczny tekst z języka niemieckiego. Pracował wtedy w firmie, która m.in. zajmowała się produkcją okien. Firma ta chciała przetłumaczyć na język polski opisy systemu profili, z których produkowano okna. Nauka języków zawsze przychodziła mi z łatwością, więc podjąłem się tego zadania. Co więcej, pomyślałem sobie, że to bardzo dobry pomysł na rozpoczęcie pracy zarobkowej głową, a nie własnymi rękoma. Tato dostarczył mi teksty i w 2 tygodnie miałem się z tym uporać.

Postanowiłem podejść do tematu bardzo systematycznie. Zrobiłem to z jednego powodu — pierwszy raz w moim życiu ktoś chciał mi zapłacić za pracę umysłową, a nie za zrzucanie węgla do piwnicy. Wypożyczyłem

techniczny słownik języka niemieckiego i zabrałem się do pracy. Tekst składał się z 30 stron, więc miałem co robić. Przetłumaczenie pierwszego akapitu zajęło mi godzinę. Niemiecki język techniczny w zakresie stolarki okiennej okazał się dla mnie „Everestem nie do zdobycia". Do dzisiaj wiem, jak pisze się po niemiecku „szpros", „zawias" i „szczelina wentylacyjna".

Dokonałem krótkiego podsumowania. Przetłumaczenie akapitu zajęło mi godzinę. Na każdej stronie znajdowały się 3 akapity, więc potrzebowałbym 3 godziny na każdą stronę. Dziennie po szkole mogłem pracować jakieś 3 godziny, więc przetłumaczyłbym tekst w 30 dni. Taki termin nie wchodził w grę. Pracę musiałem oddać za 2 tygodnie. Zacząłem nerwowo myśleć i pierwsze, co przychodziło mi do głowy, to poprosić o wydłużenie terminu na realizację zlecenia. Było mi wstyd, że podejmuję się czegoś, czego nie potrafię zrobić jak należy we właściwym czasie. Kiedy przeglądałem tekst i analizowałem, ile czasu zabierze mi jego przetłumaczenie, zauważyłem jedną rzecz. Opisy profili okiennych wiele razy się powielały. Były wręcz identyczne. Moja radość była bezgraniczna, kiedy okazało się, że tak naprawdę muszę przetłumaczyć 15 stron, bo spora część tekstu się powtarza. Mogłem więc wykonać zlecenie na czas!

Jeżeli jesteś osobą, która niedawno zakończyła edukację, pewnie myślisz: „No dobrze, mógł zdążyć, ale rano

szkoła, po południu praca i jeszcze zadania domowe — to nie jest życie". I wiesz co? Pomyślałem dokładnie tak samo. Mimo że termin tłumaczenia okazał się realny, to nie uśmiechało mi się pracować przez 2 tygodnie i całkowicie zrezygnować z czasu wolnego.

Lenistwo jest motorem wszelkiego postępu. Obmyśliłem plan i zacząłem go realizować. Obdzwoniłem kilku tłumaczy przysięgłych i zapytałem o cenę tłumaczenia 15 stron (po co płacić za 30 stron, skoro mogę przekopiować większość tłumaczenia i złożyć z nich pełny tekst). Znalazłem tłumacza, który mieszkał niedaleko mnie i zadeklarował, że przetłumaczy owe 15 stron za 300 zł.

Plan był prosty — pożyczam od mamy 300 zł i oddaję za 2 tygodnie (jakoś trzeba sobie radzić z brakiem kapitału). Płacę za 15 stron tłumaczenia te 300 zł, a następnie z powtarzających się fragmentów montuję pełny tekst i liczę 25 zł za stronę (to była średnia stawka, za którą można było dostać takie tłumaczenie na rynku — w końcu tato nie mógł dać tego zlecenia komuś, kto skasuje więcej niż reszta tłumaczy). Byłem tak podekscytowany, że nie mogłem doczekać się zakończenia zlecenia. Sprawa poszła dość sprawnie. Zapłaciłem za tłumaczenie 300 zł, a dostałem 750 zł. Mając 16 lat, zarobiłem 450 zł na czysto, za nie więcej niż 8 godzin pracy. To dało mi do myślenia. W tym czasie minimalna miesięczna pensja, wypłacana większości młodym pracownikom, wynosiła 600 zł. A tu, za 2 dni pracy,

mógłbym mieć o 50% większy zarobek niż moi starsi koledzy za 22 dni ciężkiej harówki…

Cała ta sytuacja wywarła na mnie duży wpływ. Skoro raz mi się udało, czemu nie miałbym spróbować ponownie? Niestety postąpiłem dość nierozsądnie względem tych zarobionych 450 zł — kilkakrotnie zaprosiłem znajomych do restauracji Pizza Hut i raz dwa pozbyłem się wszystkich pieniędzy. Wydawało mi się to właściwe — skoro sam zarobiłem, mogę wydać po swojemu. Dziś postąpiłbym zupełnie inaczej — 100 zł wydałbym na przyjemności, a 350 zł reinwestowałbym w kolejny pomysł. Niezależnie od sposobu zagospodarowania tych pieniędzy, przekonałem się, że „garść handlu jest lepsza niż kupa roboty”.

Zarabiaj, nie wychodząc z domu

Po doświadczeniu z tłumaczeniem tekstów postanowiłem poszukać czegoś, co mógłbym robić w sposób bardziej regularny. Chciałem zarabiać na dodatkowe kieszonkowe co miesiąc, a nie tylko sporadycznie. Spodziewałem się, że osobie, która nie ukończyła nawet liceum (byłem wtedy w trzeciej klasie ogólniaka), trudno będzie załapać się na sensowną pracę popołudniami, lecz mimo wszystko postanowiłem nie odpuszczać.

W tym czasie coraz popularniejszy stawał się internet w wersji „stałe łącze”. Kiedy przesiadłem się z mode-

mu na „radiówkę”, zacząłem poznawać uroki intensywnego korzystania z sieci.

Nagle olśniło mnie! Jeżeli spędzam dużo czasu, korzystając z internetu, i równocześnie poszukuję dorywczej pracy, to powinienem znaleźć pracę w sieci. Zgadnijcie, co znalazłem po wpisaniu w Google „praca przez internet”? Setki tysięcy wyników. Czułem, że złapałem Pana Boga za nogi. Do późnych godzin nocnych analizowałem oferty typu: „Zarabiaj $100 dziennie, nie wychodząc z domu” lub „Nic nie musisz robić, a my płacimy”. Ta druga wydała mi się podejrzana, ponieważ osobiście nie płaciłbym za nicnierobienie. Postanowiłem więc skorzystać z oferty typu „Zarabiaj $100 dziennie…”. To wydawało mi się bardziej wiarygodnym rozwiązaniem.

Zarejestrowałem się w kilkunastu serwisach oferujących wynagrodzenie za oglądanie reklam wysyłanych pod adres e-mail. Dziennie odbierałem około 50 e-maili reklamowych, odczytywałem je i po spędzeniu minuty na stronie reklamodawcy naliczano mi bonus w wysokości kilku centów. Zasady były jasne — kiedy uzbieram 50 dolarów na moim koncie „reklamowym”, serwis wypłaci mi zarobione pieniądze. Po 2 tygodniach na koncie miałem 12 dolarów i dostawałem typowych objawów schizofrenii. Ale najciekawsze doświadczenie przyszło po 2 miesiącach czytania reklam kasyn, sklepów internetowych i innych serwisów o zarabianiu w sieci.

Uzbierałem już 50 dolarów na koncie reklamowym i z dumą postanowiłem zrealizować moją wypłatę. Serwis umożliwiał wyłącznie przesłanie czeku. Zadzwoniłem chyba do 10 banków, by dowiedzieć się, czy zrealizują zagraniczny *traveller check*. Dograłem już bank, który spienięży mój egzotyczny środek płatniczy, z dumą zalogowałem się na konto i zgłosiłem chęć otrzymania czeku. Oprócz radości z tego, że miałem zarobić kilka złotych, chciałem również udowodnić moim rodzicom, że ta forma zarabiania ma sens. Coś jednak podpowiadało mi, że taka forma pracy nie jest najrozsądniejsza. Pracowałem prawie 3 miesiące przez minimum godzinę dziennie. Daje to 66 godzin, za które miałem otrzymać 190 zł (50 dolarów). W ten sposób miałem zarobić niecałe 3 zł za godzinę. Koledzy pracujący w restauracji McDonald zarabiali po 3,5 zł za godzinę — z tą różnicą, że oni smażyli frytki, a ja udawałem, że czytam reklamy. Ostatecznie okazało się, że dałem się nabrać. Minął miesiąc, a obiecany czek nie przyszedł. Minął kolejny, zacząłem pisać e-maile do mojego zleceniodawcy. Jak możecie łatwo się domyśleć — bez efektu. Nie otrzymałem żadnych pieniędzy, a widniejąca na moim rachunku reklamowym kwota oczywiście zniknęła. Czułem się strasznie. Zaangażowałem się w ten biznes, włożyłem w to dużo serca, poświęciłem czas, a ktoś po prostu podle wykorzystał moją naiwność.

Dziś po czasie wiem, że żaden przedsiębiorca nie ma „magicznego guzika”, który naciska dziesięć razy dziennie i za to pojawiają mu się pieniądze same. Interes, by dobrze się kręcił, musi być korzystny dla wszystkich. Mój pomysł z czytaniem płatnych e-maili nie brał pod uwagę tej ważnej zasady. System, w którym brałem udział, dawał korzyść tylko jego organizatorowi. Przecież dla mnie te e-maile reklamowe, które otrzymywałem, były czystym spamem. Klikałem w nie tylko dlatego, że ktoś miał mi za to zapłacić. Jaką korzyść reklamodawca miał z takiego widza? Co więcej, system był fatalny dla jego członków. Jak można nie zapłacić wynagrodzenia za wykonaną pracę?

Dzisiaj już wiem, że nie warto wierzyć w garnek złota na końcu tęczy. Biznes wymaga dobrego pomysłu, pasji, zaangażowania i korzyści dla wszystkich stron transakcji. Z perspektywy czasu nie wylewam łez nad tym, że dałem się oszukać. To było pouczające doświadczenie. Najpierw czułem gniew, potem żal, potem pytałem: „Czemu to właśnie mnie musiało się przydarzyć?!”. Ale minęło trochę czasu i poukładałem sobie to wszystko w głowie, tak że mogłem powiedzieć: „I znowu się czegoś nauczyłem!”.

Aktywne oczekiwanie na pracę

W klasie maturalnej podjąłem męską decyzję. Zbieg różnych zdarzeń sprawił, że postanowiłem iść na studia

zaoczne i rozpocząć pracę zawodową. Byłem przekonany, że zdobywanie doświadczenia „od zaraz", a nie dopiero po studiach, da mi przewagę na rynku pracy.

Rodzice nie byli zachwyceni tym pomysłem, ponieważ sami, tak jak pozostali członkowie rodziny, kończyli studia dzienne. Odbyliśmy kilka rozmów, ale koniec końców postawiłem na swoim. Robiłem to z pewnym spokojem, ponieważ znajomy obiecał, że „załatwi mi pracę".

Złożyłem swoje papiery na Uniwersytet Wrocławski (pomyślałem, że skoro będę studiował zaocznie, to chociaż ukończę studia na dobrej uczelni), wybrałem kierunek — komunikacja społeczna i badanie rynku. Nie do końca wiedziałem, co będę studiował, ale nazwa brzmiała tak ekstrawagancko, że nie mogłem się zdecydować na inny.

Teraz pozostało mi już tylko czekanie na obiecaną posadę i plan zostałby zrealizowany w 100%. No ale pojawił się mały problem. Nazywał się: „Może i jesteś fajny chłopak, ale przyjęliśmy na to stanowisko kogoś z większym doświadczeniem". Ponownie przeszedłem stadium gniewu, żalu i frustracji. Zapomniałem jedynie o ostatnim punkcie procedury, polegającym na wyciągnięciu wniosków…

Drugi znajomy obiecał, że załatwi mi pracę w dziale sprzedaży w dużym markecie. No i zgadnijcie, co zrobiłem? Czekałem jak ten kołek kolejne pół roku i wie-

rzyłem w informacje typu: „Teraz jest zły moment na zatrudnianie, bo mamy audyt", „Wiesz co, za miesiąc robimy nabór, wyślij jeszcze raz CV" czy „Wypadłeś świetnie na rozmowie, masz już robotę pewną, trzeba tylko trochę zaczekać". Myślę, że każdy z nas słyszał kiedyś coś takiego. Nie wiem jak Ty, drogi Czytelniku, ale ja znów dałem się nabrać. Straciłem cenny rok zawodowego życia, czekając, aż praca spadnie mi z nieba, bo ktoś obiecał mi ją dać. Nie można za to winić znajomych, którzy działali w dobrej wierze. Trzeba jedynie śmiać się z własnej głupoty. Dziś po tysiącach spotkań handlowych z klientami wiem, że ludzie najczęściej powiedzą Ci to, co brzmi dobrze, zamiast mówić prosto z mostu. Może to i lepiej, bo gdyby było inaczej, musiałbym usłyszeć od znajomego: „Co? Ty chcesz dostać pracę umysłową?! Przecież masz tylko maturę. Zwariowałeś? Idź rowy kopać albo zostań akwizytorem, tam ludzi brakuje zawsze". I wiecie co? Z łopatą się już zapoznałem, to nie było dla mnie, więc postanowiłem zostać akwizytorem.

Jak zostałem akwizytorem

Po roku bolesnych zawodów związanych z trudnością ze zdobyciem pracy, coś bardzo przyjemnie mnie zaskoczyło. Udałem się na rekrutację do Telekomunikacji Polskiej, która poszukiwała konsultantów. Miałem ko-

legę, który pracował tam na takim stanowisku od trzech miesięcy. Nie był wprawdzie zadowolony, ale przyjęli go bez problemu, a ja właśnie tego potrzebowałem.

Na spotkaniu pojawiło się jedenastu kandydatów. Były wśród nich również osoby starsze niż ja, czyli w moich oczach „bardziej doświadczone". Skręciło mi żołądek na myśl, że przyjmą znowu kogoś bardziej doświadczonego. Póki co miałem tylko doświadczenie w zakresie, „jak nie szukać pracy", więc nie byłem zbytnio liczącym się kandydatem.

Jakież było moje zaskoczenie, gdy okazało się, że pani kierownik rozmawia z nami wszystkimi naraz i próbuje nas przekonać do podjęcia pracy. Całą prezentację myślałem sobie: „Dobra, nieważne, co tam u was trzeba robić, zabijać nie trzeba, kraść też nie, to mogę pracować, tylko gdzie mam podpisać?". Z naszej jedenastki 4 osoby zdecydowały się zacząć pracę. Najpierw bałem się, że wezmą nas na okres próbny, by wybrać tylko jedną, najlepszą osobę. Zapytałem o to panią kierownik, ale dowiedziałem się, że wszyscy możemy pracować, jeśli tylko będziemy chcieli. Wiedziałem, że zapyta mnie też, dlaczego zdecydowałem się u nich pracować. Przygotowałem się na to pytanie. Szkoda, że nie widzieliście jej miny, jak powiedziałem, że w 2001 roku TP SA została „Pracodawcą roku" i dlatego postanowiłem u nich pracować. Zabrzmiało to jak przysięga małżeńska, co w tej sytuacji było nieco groteskowe, ale pracę dostałem i to było w tej

chwili najważniejsze. Na wszelki wypadek zapytałem jeszcze, czy tę prowizję naprawdę jest tak łatwo zarobić. Z prezentacji wynikało, że nie będę miał żadnego innego wynagrodzenia oprócz prowizji, więc wolałem upewnić się, czy przypadkiem nie będę pracował za darmo, jak w serwisach internetowych z reklamami. Pani kierownik zapewniła mnie, że to „prosta praca". Ostatecznie okazało się, że nie podpisałem umowy z TP SA, tylko z firmą, która sprzedaje ich usługi, ale prawdę mówiąc, nie miało to dla mnie większego znaczenia. Wszystko było lepsze od bezczynnego siedzenia w domu.

W drodze powrotnej próbowałem poukładać sobie swoje przyszłe obowiązki zawodowe. Za 2 dni miałem stawić się na szkolenie produktowe. Całe zadanie wydawało mi się dosyć proste. Moja praca miała wyglądać mniej więcej tak:

1. Przychodzisz do biura, uruchamiasz komputer.
2. Pobierasz *leady* (namiary na klientów, do których już ktoś z TP SA dzwonił i zapowiadał, że pojawi się konsultant, który przyniesie ulotkę).
3. Jedziesz do tych klientów i starasz się wejść do mieszkania (uśmiech numer jeden, biały kołnierzyk i identyfikator w ręce miały tu być niezwykle pomocne).
4. Sprzedajesz tyle, ile się da, usług dodatkowych do abonamentu (internet, wyższy abonament, pakiety darmowych rozmów itp.), zbierasz zamówienia.

5. Odwiedzasz „z buta" 3 klientów w pobliżu *leada* (czyli bez zapowiedzi pukasz do sąsiadów, uśmiech numer jeden itp.).
6. Sprzedajesz tyle, ile się da, usług dodatkowych do abonamentu (internet, wyższy abonament, pakiety darmowych rozmów), zbierasz zamówienia.
7. Jedziesz do kolejnego *leada*, znów spotkania z buta, zamówienie…
8. Wracasz do biura, wysyłasz zamówienia.
9. Raportujesz w systemie komputerowym, co sprzedałeś i rozliczasz *leady*.
10. Kładziesz się spać.
11. Przychodzisz do biura itp.

Nie powiem, praca była wyczerpująca — zasuwałem po 11, czasem 12 godzin na dobę. Jedna rzecz działała na moją korzyść — pracowałem w oddziale w Raciborzu. Miasto jak miasto, natomiast dla mnie miało jedną wielką przewagę nad innymi oddziałami. W pewne wakacje odwiedziłem tam przecież kilkaset domów, wręczając darmowe, małe woreczki z węglem. Zabawnie było, gdy z uśmiechem numer jeden pukałem do klientów, którzy mówili: „A pan już tu był kiedyś…". Wspominałem wtedy, że pewnej jesieni krążyłem tu takim śmiesznym polonezem z opałem i wówczas rozmowa przechodziła na inne tory — przeradzała się w swobodną dyskusję i co najważniejsze, nie traktowano mnie już jak intruza.

Oczywiście takie spotkania należały do rzadkości. 95% z nich to była „orka na ugorze”, z ludźmi, których pierwszy raz widziałem na oczy. Wyciągnąłem z tego kilka wniosków.

„Ciepły kontakt” (rozmowa z klientem, który miał już okazję poznać mnie wcześniej lub słyszał o mnie coś pozytywnego) jest dziesięć razy łatwiejszy niż „zimny kontakt” czy też „wizyta z buta”. Klient kupuje wtedy, kiedy ma zaufanie, a „zimny kontakt” powoduje, że startujesz od zera i całe zaufanie musisz zbudować na spotkaniu handlowym, czyli często w 10 minut. To trudne i mniej produktywne. Korzystając z tzw. ciepłych spotkań, sprzedasz w tym samym czasie około 300% więcej, niż korzystając z „zimnych kontaktów”.

W związku z tym, że zatrudniłem się pod koniec miesiąca, przepracowałem jedynie 10 dni do wypłaty. Bardzo mile więc mnie zaskoczyło, kiedy okazało się, że przez ten czas zarobiłem 900 zł prowizji! 100 zł zarobku za dzień pracy to był moim zdaniem całkiem dobry wynik. Jak pokazało wówczas życie, nie potrzebowałem aż 9 dni, aby tego kapitału się pozbyć. Pierwszego dnia oddałem rodzicom pieniądze za benzynę (jeździłem do pracy pożyczanym od nich samochodem), a nazajutrz postanowiłem kupić pierścionek zaręczynowy. No co? W końcu miałem pracę! Może i nie była zbyt stabilna, ale dzięki niej wiedziałem, że przy wysiłku i odrobinie sprytu dam radę utrzymać swoją rodzinę. Tym roman-

tycznym akcentem pozbyłem się wszystkich ledwo co zarobionych pieniędzy. No ale z perspektywy czasu uważam, że akurat ta „inwestycja" należała do wyjątkowo udanych, więc nie ma czego żałować.

Ciekawym doświadczeniem było dla mnie również to, że w biurze pracowałem sam i nie miałem punktu odniesienia do innych handlowców. Po 3 miesiącach pojechałem na zebranie organizowane dla kilku oddziałów i ku mojemu zaskoczeniu okazało się, że mam najwyższą skuteczność sprzedaży (liczba sprzedanych produktów i usług w stosunku do liczby otrzymanych kontaktów). Zastanowiła mnie wtedy jedna rzecz. Większość handlowców miała skuteczność na poziomie około 25%, a mnie bez większego problemu udawało się mieć skuteczność 80%. To oznaczało, że na 10 spotkań sprzedaję minimum 8 produktów lub usług. Jestem ciekaw, jak wyglądałaby moja skuteczność, gdybym pracował z handlowcami, którzy jedynie co czwarte spotkanie zamykali sprzedażą. Obawiam się, że częsty kontakt z osobami, którzy pracowali poniżej kryteriów, nie wpłynąłby pozytywnie na mój wynik.

Kiedy zostałem wyróżniony na zebraniu oddziałów za wysoką skuteczność, stało się coś jeszcze — poznałem średnią skuteczność akwizytora. Chyba już się domyślasz, że w następnym miesiącu moja skuteczność spadła do 60% i… nie czułem się z tym najgorzej — to przecież i tak więcej niż miała reszta! Dopiero po czasie

zorientowałem się, że myślę nielogicznie. Nie tędy droga! Przecież pracowałem „na prowizji” — ile zrobiłem, tyle zarobiłem. Tłumaczenie sobie, że „inni pracują gorzej”, było niedorzeczne. W sprzedaży działanie ma bezpośredni wpływ na zarobki. Jeżeli chciałem dużo zarabiać, nie mogłem patrzeć na znajomych z pracy, którzy pracowali mniej efektywnie. Taka wymówka byłaby dobra, gdyby ktoś płacił mi za siedzenie przy biurku przez 8 godzin dziennie, a moim jedynym zmartwieniem byłoby to, by jak najmniej się napracować i maksymalnie wydłużyć wyjście po znaczki na pocztę (choć swoją drogą, dziś tylko sklepy meblarskie płacą pracownikom za „pracę przy biurkach”).

Kiedy pracujesz „na prowizji”, nie możesz myśleć: „Fajnie, że muszę jechać z tymi dokumentami do urzędu! W drodze powrotnej zdążę jeszcze zrobić zakupy i wypić kawę w McDonald’s”. Niestety bardzo ciężko jest zmobilizować się samemu do pracy, kiedy nikt nie stoi nam nad głową i nie pyta: „Ile ci to jeszcze zajmie?”. Doświadczyłem tego na własnej skórze. Wystarczyło, że zobaczyłem, że inni przedstawiciele pracują mniej skutecznie i zaraz obniżyłem loty. Czego nauczyło mnie to doświadczenie?

Jak chcesz mieć to, co inni, rób to, co inni. No i pamiętaj, że jak chcesz opuścić stado i pójść do przodu, to wtedy barany najgłośniej beczą.

Pierwszy raz rzucam pracę

Pewnego dnia trafiłem na spotkanie handlowe do pewnej klientki, którą polecili mi rodzice. Rozmowa potoczyła się nadzwyczaj przyjemnie, sprzedałem jej rozsądny abonament i na koniec naszego spotkania usłyszałem: „Oj, ty byś się nadawał do naszej firmy…”. Jak możecie się domyślać, był to dla mnie szalenie miły komplement. Do tej pory słyszałem zawsze: „Ktoś inny nadaje się do naszej firmy”, a tu nagle — takie zaskoczenie!

Ta budująca myśl kiełkowała we mnie przez kilka dni, aż wreszcie postanowiłem „sprawdzić temat”. Okazało się, że Joanna Boczek (z tą panią szczęśliwie się spotkałem) była najlepszym agentem ubezpieczeniowym w firmie ING (wówczas ING Nationale Nederlanden), a być może i nawet w całej Polsce. Pomyślałem więc, że skoro ona widziała mnie w roli agenta, to coś musiało być na rzeczy.

Sytuacja ta zbiegła się z przykrym dla mnie doświadczeniem: firma, dla której pracowałem (podwykonawca TP SA) zapłaciła mi wynagrodzenie z dużym opóźnieniem, i w dodatku jeszcze w ratach. Taki pracodawca

stracił w moich oczach wiarygodność, więc niedługo się wahałem, gdy na celowniku pojawiła mi się nowa, bardzo interesująca propozycja zawodowa. Nie bez znaczenia był dla mnie również fakt, iż prowizje za produkty finansowe były o wiele wyższe niż prowizje za usługi telekomunikacyjne.

Pierwszy problem, z którym musiałem sobie poradzić, to odejście z pracy. Pamiętam to bardzo dobrze. Zawsze wysyłałem dokumenty do mojej kierowniczki pocztą, a tym razem powiedziałem, że przywiozę je osobiście. Kiedy przyjechałem na miejsce, byłem zdeterminowany od razu oznajmić jej moją decyzję, ale każdy krok bliżej drzwi biura obniżał moją pewność siebie. Przywitałem się i przez godzinę — co niepodobne do mnie — rozmawiałem o wszystkim i o niczym. To ciekawe doświadczenie — chcesz powiedzieć coś ważnego, wiesz, że musisz, a… brak ci odwagi. Animuszu nabrałem dopiero wtedy, kiedy moja szefowa powiedziała: „Bartku, rozmawia się miło, ale idę na spotkanie". Dopiero wtedy zdobyłem się na odwagę i wypaliłem, że zamierzam się zwolnić i zostać agentem ubezpieczeniowym. Nastąpiła chwila ciszy. Pani kierownik nie kryła zaskoczenia. Niezależnie od wszystkiego, decyzję nosiłem już w sercu i pozostało mi tylko zadeklarować, że zakończę wszystkie prowadzone negocjacje, rozliczę się z materiałów i wniosków, oddam służbową kurtkę, krawat i koszulę i odejdę z klasą. Tak prawdę mówiąc,

to za zgodą kierowniczki zostawiłem sobie koszulę. Całkiem mi pasowała, a w końcu zasługiwałem na „odprawę" za kawał dobrej roboty. Poza tym, powiedzmy to sobie szczerze — złośliwością z mojej strony byłoby zostawić jakiemuś przedstawicielowi w spadku tak intensywnie używaną odzież… Koszulę tę mam do dziś. Stanowi dla mnie taki talizman, symbol dawnych lat. Kiedy czekały mnie poważne rozmowy, często ją zakładałem, bo przypomniała mi o tym, że warto mierzyć się z trudnymi tematami (takimi jak np. odejście z pracy). Dziś koszula pełni już tylko funkcję talizmanu, bo nie potrafię się w niej zapiąć. Czego nauczyło mnie to doświadczenie:

Nie bądź frajerem! Teraz albo nigdy. Przepaści nie przeskoczysz w dwóch krokach.

Pierwsze zderzenie z wolnością

Na drodze do mojego nowego zawodu stał jeden problem. Miałem 20 lat, a sztywnym kryterium firmy ING było zatrudnianie osób, które ukończyły 25 lat. Pomyślnie przeszedłem rozmowy kwalifikacyjne, stało za mną doświadczenie handlowe, ale byłem — delikatnie mówiąc — trochę za młody. Przez moment pomyślałem, że wpadłem z deszczu pod rynnę — zwolniłem się z pracy, a teraz nie dostanę nowej! Na szczęście okazało się, że sympatyczna pani Asia miała niezłą siłę przebicia i bardzo dobrze zarekomendowała moją kandydaturę dyrektorowi oddziału w Rybniku. Dyrektorem była wtedy młoda, utalentowana kobieta, która sama nie raz znalazła się w podobnej sytuacji jak ja, więc zastosowała w stosunku do mojej osoby taryfę ulgową. Koniec końców przekonała swojego zwierzchnika i w ciągu tygodnia rozpocząłem trwające 2 miesiące szkolenie.

Najtrudniejszym zadaniem na początku pracy dla ING wydawało mi się przejście przez szkolenie wstępne i zakończenie go egzaminem z wynikiem minimum 80%. Szkolenie zawierało bardzo dużo zagadnień „do wkucia", takich jak ogólne warunki umów ubezpieczenio-

wych, uwarunkowania prawne zawieranych umów itd. Trochę mnie to przerażało i straciłem przez to z oczu ważny punkt zainteresowania — klienta.

W tym miejscu chciałbym ostrzec wszystkich, którzy znaleźli się lub znajdą w podobnej sytuacji. Sama wiedza teoretyczna na temat zapisów w umowach nie ma żadnego przełożenia na wynik sprzedaży. Widziałem dziesiątki agentów, którzy nauczyli się na pamięć przepisów ubezpieczeniowych i nie sprzedali nawet 5 polis. Praca w sprzedaży, a szczególnie zawodowa sprzedaż ubezpieczeń, to praca oparta na budowaniu relacji z klientem, sprzedawaniu wizji i na aktywnych działaniach skierowanych na poszukiwanie nowych klientów oraz żelazne zarządzanie własnym czasem. Resztę załatwia kalkulator z taryfikatorem i kierownik zespołu. Gdyby dziś do mojej firmy trafił przedstawiciel i powiedział: „Nie znam się ani na kredytach hipotecznych, ani na nieruchomościach, ale potrafię sprzedawać, lubię to, poradzę sobie, a reszty się nauczę", to zatrudniłbym go w ciemno. Gdybym zaczynał ponownie szkolenie wstępne, przez 80% czasu jego trwania kombinowałbym, jak będę szukał klientów. Zamiast tego uczyłem się na pamięć warunków ubezpieczenia i ekscytowałem się różnymi funkcjami programu do kwotacji planów ubezpieczeniowych. Jaki był tego efekt? Zdałem bardzo dobrze egzamin, uzyskałem potrzebne uprawnienia i… zacząłem agresywnie oczekiwać na klientów.

W czasie mojego pierwszego dyżuru na recepcji rybnickiego oddziału profesjonalnie rozłożyłem swój laptop (kupiony na raty — bo na pewno przyda się w pracy z tak zaawansowanymi kalkulatorami) i z miną dziecka wypatrującego pierwszej gwiazdki czekałem na swojego pierwszego klienta. Wreszcie przyszedł! Chciał skorygować swoje dane w funduszu emerytalnym, bo zmienił adres zamieszkania. Jak pewnie się domyślasz, żadna firma nie płaci swoim agentom za wprowadzanie do bazy nowego adresu klienta. Płaci za nową sprzedaż. Drugi klient chciał zapytać, gdzie jest toaleta, a trzeci zadzwonił i co ciekawe, od razu chciał kupić polisę. Już w trakcie tej pierwszej rozmowy zadeklarował, że jest gotów płacić składkę 500 zł miesięcznie! Postąpiłem bardzo nieprofesjonalnie, ale policzyłem sobie szybko prowizję z takiej transakcji — wyszło mi 3400 zł! Tyle miałem zarobić na tym pierwszym kliencie. Niespodziewanie po 5 minutach rozmowy klient parsknął śmiechem. Zbił mnie tym z tropu. Okazało się, że był to doświadczony kierownik zespołu, który dzwonił z innego pokoju i robił sobie ze mnie żarty…

Naładowany rzetelnie zdobytą wiedzą uderzyłem głową w mur nazywający się: „Klienci nie kupują ubezpieczeń na życie, klientom s p r z e d a j e się ubezpieczenia na życie". I wiecie co? Ten mur wcale się nie przewrócił. Trzeba było go przeskoczyć albo obejść. W dość brutalny sposób zostałem odarty z marzeń o tym, że

wystarczy być profesjonalnym sprzedawcą i klientów będzie się miało na pęczki. Dowiedziałem się, że muszę podnieść się z krzesła, szybko przebierać nóżkami i dużo dzwonić do potencjalnych klientów. To była szkoła życia.

Być może z tego powodu zawsze wzruszają mnie sceny z filmów o tematyce sztuk walki, w których młody adept dostaje łomot od bandy łotrów, dlatego idzie do doświadczonego, starego mistrza na trening. Potem biją go jeszcze mocniej, karzą wycierać podłogę w *dojo* (sali treningowej) i zmuszają do biegania po niekończących się schodach. W kolejnej scenie, zimą, młodzik biega po tych schodach dalej (boso) i nawet się cieszy — policzył je już wszystkie i wie, czego się spodziewać. Na filmie przedstawione to jest z reguły w ciągu 5 minut (tyle trwa piosenka z *Eye of the Tiger* z filmu *Rocky*, która najczęściej leci w tle), później adept, już w szczycie formy, mści się na niedawnych prześladowcach. W życiu wygląda to nieco podobnie. Różnica jest taka, że filmowe 5 minut to minimum pół roku, a sukcesem nie jest pobicie łotrzyków, lecz realizacja postawionego sobie celu.

Miałem więc cel — nauczyć się poszukiwać klientów, miałem „mistrza" — było to wsparcie kierownika zespołu i innych przychylnych mi osób. W takiej sytuacji zostaje tylko jeden problem. Trzeba odpowiedzieć sobie na pytanie: „Czy chce mi się biegać po tych schodach?". No i powiem Wam szczerze, z tym też miałem

duży problem. W mojej poprzedniej pracy dostawałem namiary na klientów. Miałem do nich po prostu pojechać. Gdybym tego nie zrobił, mój przełożony dowiedziałby się o tym wieczorem, patrząc w swój komputer. Praca w ubezpieczeniach jest inna. Najczęściej klienta musisz znaleźć sam i dopiero potem zaczynasz sprzedaż. U podstaw tego procesu leży jeden problem. Trzeba mieć samodyscyplinę. Nikt nie mówił mi, że mam być w pracy od 8.00 do 16.00. Miałem postawiony cel sprzedażowy i z niego mnie rozliczano, nie codziennie. W praktyce to raz na miesiąc „rozliczała" mnie moja wypłata. Założyłem własną działalność gospodarczą i mój zarobek pochodził wyłącznie z prowizji. Uwierzcie mi, że to bardzo trudne być samemu za siebie odpowiedzialnym.

Należałem wtedy do osób lubiących rano pospać. Spróbuj sobie wyobrazić, że od jutra możesz decydować o godzinach Twojej pracy. Na którą pójdziesz do pracy? Na 7.00 rano? Nie wierzę. A teraz wyobraź sobie, że sam decydujesz, o której kończysz pracę. Czy będziesz siedzieć w pracy do 20.00? Może chociaż przez 8 godzin? Też wątpię. Miałem ten sam problem. Rano łóżko wydawało mi się za miękkie, a wieczór wydawał mi się zbyt atrakcyjny, by zajmować się firmą. Po pierwszym miesiącu moich „starań" zarobiłem 548 zł. Dostałem tę prowizję za sprzedaż polisy, którą… sam sobie kupiłem (i zwiększyłem moje miesięczne stałe koszty o 100 zł).

Kiedy po czasie analizuję swoje postępowanie, dochodzę do wniosku, że małpa podjęłaby trafniejsze decyzje, niż ja wtedy podejmowałem. Gdyby dostała pulpit z przyciskami „tak" i „nie" i naciskała je losowo, to przynajmniej w 50% przypadków miałaby rację. Ja miałem najwyżej w 25%.

Kolejny miesiąc był trochę łaskawszy. Zarobiłem 840 zł. Sprzedałem polisę… mojej mamie. Wstyd i hańba, co? Mimo iż mam liczną rodzinę i mógłbym jeszcze tak parę polis sprzedać, musiałem zmierzyć się z faktami:

1. Jestem na minusie — moje stałe koszty to 850 zł miesięcznie (ulgowy ZUS dla początkującego przedsiębiorcy, paliwo, telefon i rata za laptop). Kwoty prowizji, o której pisałem wyżej, musiały wystarczyć na pokrycie kosztów i dopiero po ich uregulowaniu zarabiałem.
2. Nie potrafię samodzielnie szukać klientów. Nie realizuję celów sprzedażowych.

To było jeszcze gorsze niż strata finansowa, ponieważ traciłem wiarę w siebie. W poprzedniej pracy miałem rewelacyjne wyniki, przed rozpoczęciem pracy w ubezpieczeniach, z uwagi na młody wiek, otrzymałem poręczenie od najlepszego sprzedawcy w ING i dyrektora oddziału. I nagle moje poczucie własnej wartości zostało mocno zachwiane. Traciłem pieniądze, zawiodłem zaufanie osoby, która we mnie wierzyła, za-

wiodłem również oczekiwania osób, które stawiały na „tego młodego ambitnego człowieka" i z zaciekawieniem przyglądały się mojej pracy. Uwierzcie mi, w takiej sytuacji zaczyna się intensywnie interesować życiem strusi emu. Człowiek zastanawia się, jak one to robią, że w sytuacji zagrożenia chowają głowę w piasek i myślą, że ich nie widać. Ja też byłem przestraszonym strusiem emu. Bardzo chciałem uciec, więc podjąłem kolejną „rozważną" decyzję — pojechałem na urlop. Moja menadżerka była dla mnie bardzo wyrozumiałą osobą. Sam się dziwię jej postawie, bo z pracownikiem w takiej sytuacji nie rozmawiałbym o urlopie. Zgodziła się, bym pojechał i 2 tygodnie później wygrzewałem się już w Chorwacji. Pewnie zastanawiasz się, skąd miałem na to pieniądze, skoro „byłem na minusie". Ano nie miałem ich. Zaprosiła mnie rodzina przyszłej żony, która zafundowała mi wczasy. Do dziś pamiętam rozmowę, którą przeprowadziłem z moim przyszłym teściem na plaży. Popijaliśmy rakiję i dyskutowaliśmy o pracy. Z oczywistych względów zależało mi, by móc zadbać finansowo o rodzinę, którą zamierzałem założyć. Nie mogłem niestety pochwalić się niczym szczególnym. Teść zapytał mnie o warunki, na jakich pracuję w tych ubezpieczeniach, a ja odpowiedziałem w skrócie:

1. Musisz prowadzić swoją firmę.
2. Nie ma żadnej podstawy wynagrodzenia.

3. Zarabiam tylko na prowizji, która za to jest dość wysoka.
4. Koszty mojej firmy (ZUS, telefon, auto itp.) ponoszę sam.

Teść zamyślił się chwilę i powiedział: „Wiesz, to nie są łatwe warunki…”. Ta cisza po jego wypowiedzi znaczyła więcej niż ta cała wypowiedź. Zawsze liczyłem się z jego zdaniem, więc zrobiło to na mnie piorunujące wrażenie. Byłem przekonany, że muszę zmienić pracę. Długo rozmawiałem z narzeczoną na ten temat i doszliśmy do wniosku, że jak większość naszych rówieśników w tym czasie, pojedziemy do Irlandii. Jak już pisałem, chciałem uciec i to wydawało mi się idealnym rozwiązaniem.

Po powrocie z wczasów umówiłem się na rozmowę z moją panią dyrektor. Opowiedziałem jej o swoich wątpliwościach i o pomyśle wyjazdu za granicę. Doświadczenie w tego typu rozmowach miałem już, kiedy odchodziłem z poprzedniej pracy. Przyznam, że bardzo mnie ona zaskoczyła. Spodziewałem się, że dostanę „po głowie”, w końcu firma na przekór swoim standardom zatrudniła dobrze zapowiadającego się, lecz zbyt młodego człowieka, który po 3 miesiącach pracy zdradza swój ambitny plan — „Zostanę *housekeeperem*!”. Na miejscu mojej szefowej zapytałbym pracownika, czy w czasie urlopu nie przebywał zbyt długo na słońcu. Zamiast tego usłyszałem: „Lepiej jechać za granicę z teczką niż ze szmatą i miotłą”. Byłem zdez-

orientowany. Zapytałem: „Co masz na myśli?". Odpowiedziała mi: „Rozwijaj się w międzynarodowej firmie i jak będziesz dobry, to dostaniesz propozycję pracy za granicą. Nie wyjeżdżaj z brakiem pomysłu. Osiągnij sukces w tym, co zacząłeś robić, a pomogę ci dostać się do programu Rozwoju Kadr Menadżerskich". To był najbardziej elitarny sposób na robienie kariery w ING. Polegał na tym, że firma zatrudnia cię jako tzw. młody talent, oferuje dobre wynagrodzenie i co pół roku przez trzy lata kieruje cię do innej części kraju (a nawet świata) z wyznaczonym, ciekawym zadaniem. Po tym okresie dostajesz propozycję objęcia stanowiska na wyższym szczeblu kierowniczym w miejscu, w którym najlepiej się sprawdziłeś. W tym momencie nie mogłem wyobrazić sobie lepszego rozwiązania i połknąłem przynętę.

Po czasie wyciągnąłem z tego wniosek. Uświadomiłem sobie, że wbrew potocznym opiniom, nie zawsze warto sobie ufać oraz dowiedziałem się, że superbohaterowie nie istnieją. Prawda jest taka, że sam nie poradziłbym sobie z tym problemem. Gdyby nie impuls od mojej pani dyrektor, pisałbym dziś o łamaniu praw pracowniczych w Wielkiej Brytanii lub o skutecznych metodach polerowania talerzy na błysk (może tytuł byłby bardziej poczytny, ale moja satysfakcja z pewnością mniejsza). Morał jest taki — sam nie dasz rady. Buduj relacje i pozwól sobie pomagać. To żaden wstyd upaść. Nawet jak nie potrafisz sam wstać, nie wstydź się, jeżeli ktoś Ci

pomoże się podnieść. Nieważne, że nie zrobiłeś tego sam, ważne, że stoisz.

Zabrałem się za pracę. Moje ostatnie pieniądze zainwestowałem w legalną bazę danych. Był to zbiór namiarów na kobiety, które nie dawniej niż 2 lata temu urodziły dziecko. Wydawało mi się, że jest to świadomy i dobry klient, jeśli chodzi o sprzedaż ubezpieczenia. Zacząłem systematycznie pracować na zakupionej bazie tysiąca namiarów.

Zanim wykonałem pierwszy telefon, poświęciłem 2 dni na przygotowanie przykładowego skryptu rozmowy. Na piśmie rozważałem, co może odpowiedzieć klient i na podstawie tych przemyśleń konstruowałem scenariusz rozmowy. Kiedy wydawało mi się, że przygotowałem się na każdą odpowiedź, przystąpiłem do dzieła i ruszyłem z regularną akcją telemarketingową. Drogi Czytelniku! Być może na tym etapie już Cię to nie zaskoczy — małpa ponownie byłaby skuteczniejsza. Prawdopodobnie „ik ik, aaaaaa" w słuchawce telefonu bardziej zaintrygowałoby rozmówcę niż zdanie: „Czy uważa się pani za osobę dbającą o przyszłość i bezpieczeństwo swojej rodziny?". Mój plan był taki. Zadaję wyżej postawione pytanie i słyszę w słuchawce: „Tak". Jaka matka śmiałaby odpowiedzieć inaczej? Wtedy mówię: „To świetnie, w takim razie proponuję spotkanie, na którym będzie pani mogła zadbać o bezpieczeństwo swojej rodziny. Możemy spotkać się we wtorek o 15.00 czy w czwartek

o 17.30?”. Wydawało mi się, że jeśli tak przeprowadzę rozmowę z klientem, to nie pozostanie mu nic innego, jak tylko się umówić. Doszedłem do tego po dwóch dniach teoretyzowania. Rzeczywistość była taka:

Dryń, dryń...

— Halo?

— Witam, Bartosz Nosiadek, ING, czy uważa się pani za osobę dbającą o przyszłość i bezpieczeństwo swojej rodziny?

— Ale o co chodzi?

— Yyy, no, o ubezpieczenie.

— Aha, to ja dziękuję.

— Rozumiem, mogę obliczyć jeszcze pani przyszłą emeryturę, bo na pewno będzie niska?

— Dziękuję, nie jestem zainteresowania, do widzenia.

— Ale…

„Dupssssstik” (taki odgłos daje szybko odłożona słuchawka. To najbardziej znienawidzony przez telemarketerów odgłos, jego nowoczesna wersja spotykana jest u rozmówców z telefonami komórkowymi i brzmi „pip tszzz” — oczywiście jest ona równie dołująca).

Po pierwszej rozmowie wyrzuciłem skrypt do kosza. Słowa, które „na sucho” ułożyłem, brzmiały tak sztucz-

nie, że równie dobrze mogłaby je odczytać automatyczna sekretarka. Podjąłem jeszcze kilka prób.

Dryń, dryń...

— Halo?

— Witam, Bartosz Nosiadek, ING, czy martwi się pani wysokością przyszłej emerytury?

— Nie, bo nie dożyję.

— A, to pewnie pani potrzebuje ubezpieczenia?

— Nie potrzebuję.

— To dlaczego…?

— Nie jestem zainteresowana.

„Pip tszzz"…

Zmiana tematu rozmowy na inny produkt finansowy nie dawała wcale lepszych rezultatów. Zacząłem to sobie tłumaczyć tym, że to przecież matki, którym dopiero co urodziło się dziecko. Są zapracowane, zajęte, niewyspane i trudno będzie z nimi porozmawiać. Już prawie doszedłem do wniosku, że wydałem ostatnie pieniądze na bazę danych, która nie przyniesie żadnego efektu, bo te panie po prostu nie chciały ze mną rozmawiać. Postanowiłem podjąć jeszcze jedną próbę, nim ostatecznie się poddam.

Dryń, dryń...

— Halo?

— Witam, Bartosz Nosiadek, ING, mam przed sobą ankietę, którą wypełniała pani po urodzeniu dziecka, pamięta to pani?

— Tak, było coś takiego, a o co chodzi?

— Wiem, ile ma pani pracy przy małym dziecku, dlatego chciałem zapytać, czy możemy chwilę porozmawiać?

— No, proszę mówić.

— Chodzi o to, że pomagam tworzyć dobre plany oszczędnościowe i ubezpieczeniowe. Takie, żeby dziecko miało dobry start w przyszłość. Chciałem zaproponować pani krótkie spotkanie, na którym moglibyśmy o tym porozmawiać.

— No nie wiem…

— Wiem, że pewnie dużo osób chce pani coś sprzedać. W sumie to też mi na tym zależy, ale najpierw chciałbym się dowiedzieć, czy wam w ogóle moje usługi są potrzebne, a przez telefon jest to trudne.

— Dobrze, możemy się spotkać.

— To świetnie, jak u pani wygląda czwartek?

— Wie pan, wygląda jak każdy inny, cały dzień zajmuję się niemowlakiem, a po 18.00, jak zaśnie, to mam chwilę dla siebie.

— Oj, to aż mi głupio zabierać pani tak cenny czas na odpoczynek. Może jest jakiś dzień, kiedy mogłaby pani swobodnie porozmawiać?

— W sobotę do południa przychodzi do mnie mama i pomaga przy dziecku, wtedy mogłabym poświęcić panu chwilę.

— Dobrze, w takim razie przyjadę w sobotę. O której godzinie mogę być u pani?

— Niech pan przyjedzie o 12.00.

— Dobrze, jesteśmy umówieni, podam pani jeszcze mój numer telefonu — gdyby nie mogła się pani spotkać, proszę dać mi znać.

Potwierdziliśmy adres, upewniłem się, jak dojechać i odłożyłem słuchawkę. Czułem się jak dziecko, które właśnie nauczyło się chodzić. Chciałem więcej, więc wykręciłem kolejny numer. Tym razem nie umówiłem się na spotkanie, ale i tak miałem się dobrze, ponieważ po drugiej stronie była osoba, która ze mną normalnie rozmawiała. Dowiedziałem się, że ma już ubezpieczenie i drugiego na pewno nie potrzebuje. Pełen optymizmu wykonałem kolejny telefon i kolejny. Postępowałem wtedy instynktownie, dzisiaj potrafię wyciągnąć z tego wnioski.

Po pierwsze i najważniejsze — nie oferuj niczego, kiedy klient znajduje się w tzw. handlowym szoku. Na własny użytek stworzyłem sobie definicję tego zjawiska. Abyś lepiej mógł zrozumieć, o co mi chodzi, pozwól, że wyjaśnię Ci to na przykładzie. Załóżmy, że wchodzisz w galerii handlowej do sklepu z ubraniami i z góry wiesz, co kupisz (towar jest przeceniony, wiesz,

że Ci pasuje i ile kosztuje), po prostu chcesz zapłacić i wyjść. W drzwiach sprzedawca przyskakuje do Ciebie i z uśmiechem numer 5 pyta: „Czym mogę panu służyć?”. Nie wiem, jak Ty, ale ja w takiej sytuacji zawsze odpowiadam: „Dziękuję, tylko się rozglądam”. Potem chodzę sobie to tu, to tam, aż w końcu zbliżam się do właściwego regału, udaję, że przeglądam rzeczy, aż kupuję towar, który i tak chciałem kupić. Robię tak dlatego, że przeżywam szok handlowy. Kto odpowie sprzedawcy na jego pierwsze pytanie: „A, wie pan, szukam polo, rozmiar L, bawełniane, najlepiej czarne”? Pytaniem: „W czym mogę pomóc?” zostajemy przyciśnięci do muru i robimy unik: „Ja się tylko rozglądam”.

Bardzo podobnie jest z rozmową telefoniczną z klientem. Dzwonimy do niego i uderzamy jak z karabinu maszynowego: „Witam, Bartosz Nosiadek, ING, czy uważa się pani za osobę dbającą o przyszłość i bezpieczeństwo swojej rodziny?”. Klient czuje, że to handlowy podstęp i nie chce dać się wpuścić w maliny, więc odpowiada: „A o co chodzi?”, „A w jakiej sprawie pan dzwoni?”. Po prostu robi unik i czeka, aż przedstawimy konkretną ofertę, na co już może śmiało odpowiedzieć: „Nie jestem zainteresowany”.

Podstawowym błędem, który popełniają osoby tworzące „skrypty rozmowy”, jest to, że uważają oni ludzi za jedną wielką masę rodem z Ciemnogrodu, której można wszystko sprzedać. Dawno temu Amerykanom

udało się kupić od Indian za paciorki Manhattan, ale to nie znaczy, że można tak manipulować ludźmi w dzisiejszych czasach. Jeżeli chcesz coś osiągnąć, musisz być naturalny, musisz być sobą i wolno Ci wykorzystać tylko i wyłącznie jedną, ale za to najmocniejszą strategię manipulacji — szczerość. Po czasie zauważysz, że mówienie klientowi prawdy zawsze się opłaca.

Trudno mi to wytłumaczyć, posługując się naukowymi teoriami. Z klientem jest trochę tak jak z kobietą — po prostu wie, kiedy partner ją zdradza. Kiedy oszukujesz klienta, on też o tym wie. Często przed spotkaniem handlowym wyobrażam sobie, że klient widzi każdą moją myśl. Niezależnie od tego, czy ją wypowiem, czy nie. Ta forma uczciwości i otwartości jest bardzo przez nich doceniana. Budujesz z nimi relację opartą na zaufaniu, które w sprzedaży bezpośredniej jest kluczowym czynnikiem. Kiedy dzwonisz do klienta, by umówić się na spotkanie, nie myśl o tym, że zlepek sztucznych zdań lub jakaś magiczna formuła przekonają go do zawarcia z Tobą bliższej znajomości. Mów prawdę, rozmawiaj z klientem normalnie, nie próbuj nim manipulować. Zaskoczysz się, jak wielu ludzi będzie chciało z Tobą rozmawiać. Nawet jak nie umówisz się na spotkanie, będziesz miał poczucie, że odbyłeś ciekawą rozmowę.

Wiem, że część osób pracujących w sprzedaży myśli sobie teraz: „Gdybym powiedział klientowi, co o nim myślę, brzmiałoby to tak: «Facet, mam cię gdzieś, najle-

piej, żebyś w ogóle nie odebrał tego telefonu. I tak się ze mną nie spotkasz, bo moje produkty są do niczego, nikt ich nie potrzebuje». Wykonam jeszcze trzy telefony i powiem kierownikowi, że muszę jechać na spotkanie, koniec tego dzwonienia na dzisiaj".

Część handlowców myśli też: „Zadzwonię do tego gościa, pana Łukasika. Muszę się tylko pilnować, żeby nie powiedzieć *kutasik*…". Tacy sprzedawcy dzwonią do tego przykładowego Łukasika i widzą… sami wiecie co.

A klient to czuje.

Mam dla Ciebie ciekawą propozycję. Jeżeli chcesz zostać „mistrzem dzwonienia", zafunduj sobie darmowy i bardzo pożyteczny trening. Powinien on trwać około 2 miesięcy. Po tym czasie już nic Cię nie zaskoczy przez telefon i poradzisz sobie z każdym stresem. Założenia treningu są bardzo proste. Pomyśl o zjawisku, które wzbudza Twoje współczucie, o grupie, której chciałbyś pomóc — mogą to być chore dzieci, bezdomni, bezpańskie zwierzęta. Znajdź stowarzyszenie, które ich wspiera. Uda Ci się to bez trudu, korzystając z pomocy wyszukiwarki internetowej. Zadzwoń do tego stowarzyszenia lub fundacji i zgłoś się jako wolontariusz, który będzie zbierał dla nich datki przez telefon. To będzie Twoja szkoła życia. Rozmówcy, których będziesz prosić o wsparcie, będą Ci bardzo często odmawiać, będą Cię zwodzić, ale jeżeli wybrałeś Twój charytatywny cel zgodnie z sumieniem, będziesz miał wielką motywację

do działania. Dzwoń co drugi dzień (powiedzmy trzy razy na tydzień), sesja telefoniczna powinna trwać około godziny. Powtarzaj to przez dwa miesiące. Ta forma szkolenia zabierze Ci w sumie nie więcej niż 30 godzin. To mniej niż tydzień nauki w szkole podstawowej. Przypomnij sobie, ile tygodni zmarnowałeś w podstawówce. Ten czas będzie jedną z Twoich najlepszych inwestycji. Pomijając to, że możesz bardzo pomóc grupie, którą wesprzesz swoją pracą, zdobędziesz również bezcenną umiejętność swobodnej rozmowy. Poza tym umysł to narzędzie, które kieruje się zasadą kontrastu. Po wykonaniu tysiąca telefonów, prosząc o pieniądze „za nic", czyli o darowiznę na fundację, będziesz mógł prosić o spotkanie, powołując się na konkretną korzyść ze sprzedawanej przez Ciebie usługi lub oferowanego produktu. Zobaczysz, że będzie Ci dużo łatwiej.

W dzwonieniu ważne jest, abyś:

1. Był sobą.
2. Nie manipulował ludźmi.
3. Był szczery.
4. Szanował klienta i jego czas.
5. Uśmiechał się do słuchawki.
6. Dobrze myślał o swoim rozmówcy.
7. Nie posługiwał się gotowym skryptem rozmowy, tylko mówił własnymi słowami.

8. Jasno przedstawiał klientowi, co będzie miał ze spotkania z Tobą.

Kiedy wdrożyłem te zasady do swojej pracy, zacząłem osiągać coraz lepsze wyniki. Lepszy efekt działa niesamowicie motywująco. Jeśli tylko uda Ci się przejść punkt krytycznego załamania i odbić się od dna, to posmakujesz pierwszych sukcesów. One powinny dać Ci napęd do osiągania kolejnych, coraz to lepszych rezultatów. Tak też się stało w moim przypadku. Duże koło zamachowe zaczęło się poruszać. Zacząłem sprzedawać pierwsze polisy klientom, których wcześniej nie widziałem na oczy. Najważniejsze jednak było to, że nie musiałem już uciekać. Mimo że wciąż konieczne było zaczekać na dobry wynik (rozliczano mnie za kwartał pracy, więc lepsze 2 tygodnie nie zmieniały zbyt dużo w realizacji planu, dalej miałem do nadgonienia spore „tyły"), czułem, że idę we właściwą stronę. Mój „statek" miał teraz sprzyjający wiatr i dobrze wyznaczony cel.

Po pierwszych zawartych z sukcesem transakcjach zauważyłem też jedną ważną zależność: „Im mniej siedzę w biurze, tym lepiej mi idzie". Unikaj tzw. towarzystw wzajemnej adoracji i klubów narzekaczy. Kiedy nie przekonałeś się jeszcze, że możesz odnieść sukces w tym, co robisz, każde negatywne zdanie, które usłyszysz o swojej firmie i o produktach, będzie rozbijało Twoją motywację w drobny mak. Do biura przychodź tylko złożyć dokumenty i umówić kolejne spotka-

nia handlowe. Niech Cię Bóg broni przed siedzeniem w kuchni czy w kąciku socjalnym. Tam zazwyczaj przebywają „kocury", które czekają, aż „mysz", na którą polują, sama wskoczy im w łapy. Od nich dowiesz się, że Twoja firma źle traktuje ludzi, że te produkty dobrze sprzedawały się w latach 90., a teraz nie, że ten, kto chciał, to już i tak kupił itp. Dowiesz się też, kto z kim sypia i poznasz sprawdzone systemy stawiania zakładów w grach losowych. Co więcej, będzie Ci się wydawało, że rozmawiasz z elitą sprzedawców. Problem polega na tym, że ci ludzie nie potrafią już na nikim zrobić wrażenia. Czekają na taki młody narybek jak Ty i urabiają go tak, by udowodnić sobie, że faktycznie nie da się już sprzedawać. Kiedy słyszysz: „Co tak gonisz? Zrób sobie kawę, siądź na chwilę z nami" lub „Wiesz, co teraz firma wymyśliła? Będziesz miał niższą prowizję!", to bądź czujny, bo ci ludzie nie dadzą Ci nic oprócz cukru do kawy (i to z firmowej szafki). Nie należy oczywiście skreślać sympatycznych osób z Twojego otoczenia w pracy. Te „kocurki" często nawet nie zdają sobie sprawy z tego, że poważnie szkodzą Twojemu rozwojowi. Po prostu nie sugeruj się za bardzo tym, co mówią. Wysłuchaj, przytaknij i powiedz, że musisz już iść dzwonić.

Podsumowując pierwsze kroki handlowca rozpoczynającego prowadzenie własnej działalności gospodarczej, po czasie mogę powiedzieć, że warto, abyś:

1. Wyznaczył sobie konkretny i mierzalny cel („W ciągu dwóch lat chcę awansować na stanowisko kierownika", „Za sześć miesięcy chcę zarabiać 5000 zł na miesiąc", „W ciągu roku chcę mieć 100 klientów" itd.). Bez tego niewiele zdziałasz. Ja kręciłem się bez celu do czasu, aż powiedziałem sobie jasno: „Daję sobie pół roku na rozkręcenie się, za trzy lata chcę się dostać do programu Rozwoju Kadr Manadżerskich".
2. Bądź systematyczny i konkretny. Jak pracujesz — pracuj, jak odpoczywasz — odpoczywaj. Nie oszukuj sam siebie!
3. Traktuj klientów jak swojego nowego sąsiada, obok którego będziesz mieszkać najbliższe 15 lat i w związku z tym zależy Ci na zbudowaniu z nim dobrej relacji (pamiętaj o byciu szczerym, mów swoimi słowami i nie sil się na manipulację).
4. Pamiętaj, że naganiacz chce sprzedać, a sprzedawca — sprzedawać. Sprzedawaj klientowi to, czego potrzebuje, by zbudować relację i zaufanie, a będzie latami korzystał z Twoich usług. Jeżeli, posługując się tanimi sztuczkami, wciśniesz coś klientowi, będziesz piłował gałąź, na której siedzisz. Możesz pracować w różnych firmach, możesz zajmować najróżniejsze stanowiska, lecz cokolwiek robisz, pamiętaj, że „imię" masz tylko jedno i jak zszargasz swoją reputa-

cję, szybko znikniesz z rynku. Dlaczego? Dlatego, że klient będzie czuł, że ma do czynienia z oszustem.

5. Unikaj „kocurków” z oddziałowej kuchni.
6. Nakręcaj się małymi sukcesami.
7. Buduj dobre zdanie na swój temat i na temat swojej firmy. Nikt nie kupi niczego od Ciebie, jeżeli będziesz miał napisane na czole: „Tu stoi życiowy nieudacznik, nie rozmawiaj ze mną, bo spotka Cię to samo”.

Pierwsze strategie marketingowe

Po 6 miesiącach rozkręciłem się na dobre. Wiedziałem już, że potrafię sprzedawać. Przekroczyłem punkt krytyczny i osiągałem coraz lepsze wyniki. W styczniu miało się odbyć losowanie do otwartych funduszy emerytalnych, które było okresem żniw dla agentów ubezpieczeniowych. W tym czasie młodzi ludzie, którzy zaczęli pracę, dostawali informację z ZUS-u, że jeżeli nie wybiorą OFE, to ZUS wylosuje go za nich. To powodowało, że zaczynali oni interesować się tematem i łatwo było z nimi podpisywać umowy. Chciałem to wykorzystać, ale nie bardzo wiedziałem jak. Zdawałem sobie natomiast sprawę, że dzwoniąc w taki sposób jak dzwonię (do matek z zakupionej bazy danych), nie trafię na klientów, któ-

rzy muszą wybrać OFE. Paliło mnie to, że klienci mogą przejść mi koło nosa. Mogłem oczywiście czekać, aż oni sami zadzwonią, ale z tym miałem już doświadczenie na moim pierwszym dyżurze, więc postanowiłem działać.

Sam do dziś śmieję się z mojego planu, który okazał się niezwykle skuteczny. Moja narzeczona pracowała wtedy jako redaktor naczelna pewnej regionalnej gazety. Zapytałem ją, ile trzeba zapłacić za reklamę na łamach tej gazety. Okazało się, że pół strony kosztowało 1500 zł, ale nakład był spory — 40 000 egzemplarzy. W związku z tym, że zacząłem już zarabiać sensowne pieniądze, postanowiłem zainwestować i kupić tę reklamę. Martwiłem się o to, czy będzie skuteczna, bo 1500 zł to były dla mnie duże pieniądze. Długo zastanawiałem się, jak najlepiej zaprojektować reklamę, no i wymyśliłem. Ludzie nie zwracają uwagi na kolorowe reklamy. Kiedy czytam gazetę, skupiam się na treści, zdjęciach do tekstu, a nie na reklamach aut czy piwa. Wykupiłem więc mały nagłówek na stronie tytułowej gazety, ale nie umieściłem tam żadnej grafiki. Wstawiłem jedynie tekst: „Kto wybierze lepiej — Ty czy ZUS? Czytaj więcej na s. 7". Poprosiłem grafika, by wyglądało to jak zapowiedź artykułu.

Na wskazanej stronie zamieściłem artykuł sponsorowany. Wiem, że może Cię rozbawić jego forma, ale postanowiłem napisać wywiad sam ze sobą. Czytałem niejeden artykuł sponsorowany zachwalający produkt czy

usługę i zawsze wydawały mi się mało wiarygodne. Jako dziennikarz i „ekspert" w jednej osobie, postanowiłem wykazać się rzetelnością i skupiłem się na faktach. Sam się z siebie śmiałem, pisząc „wywiad": „Panie Bartoszu, czy warto tracić czas na poszukiwanie OFE, skoro i tak ZUS może go wylosować za nas?". „Pani redaktor, ZUS eliminuje z losowania OFE, których udział w rynku przekracza 10%, to oznacza, że drogą losowania nie można trafić do największych i najbezpieczniejszych funduszy emerytalnych". „Rozumiem pana zdanie, ale skąd młoda osoba, która dopiero co rozpoczęła pracę, ma wiedzieć, jaki fundusz wybrać?". „Na miejscu takiej osoby zaufałbym niezależnym rankingom. Nawet gdyby okazało się, że podjęła złą decyzję, po 2 latach od przystąpienia do OFE można zmienić go na inny fundusz bez żadnych opłat".

Artykuł okazał się strzałem w dziesiątkę. W końcu, patrząc w lustro, mogłem sobie powiedzieć: „Tego małpa już by nie wymyśliła!".

Pozwól, że w skrócie podsumuję efekt tej reklamy:

1. Zdobyłem 45 klientów. Prowizja za tych klientów wyniosła około 7000 zł.
2. Klienci sami dzwonili i pytali, czy mam czas się z nimi spotkać! Do tej pory błagałem ich o kwadrans rozmowy, a teraz oni pytali mnie, czy mam chwilę, by z nimi porozmawiać. Z udawanym trudem odpowiadałem: „Proszę moment zaczekać,

sprawdzę mój grafik”. Uczucie bycia „pożądanym” przez klienta było bezcenne.

3. Zadzwoniła do mnie moja szefowa i powiedziała: „Bartek, kilku bardzo dobrych agentów przyszło do mnie z gazetą i pokazało Twój artykuł. Zapytali mnie, jak to załatwiłeś, bo oni też taki chcą”. Pewnie domyślasz się, że było to dla mnie dość miłe.

Ten artykuł miał dla mnie bardzo poważne, pozytywne skutki. Pierwszy raz zarobiłem pieniądze, których… nie potrafiłem od razu wydać!

Moja pierwsza porządna kasa

Pamiętam to uczucie bardzo dobrze. Na konto wpłynęło mi 7000 zł. Miałem wtedy 21 lat. Moje potrzeby, oprócz kosztów ponoszonych na firmę (850 zł), ograniczały się do tego, by mieć 500 zł na własne wydatki. Mieszkałem jeszcze wtedy z rodzicami, więc nie ciążyły na mnie koszty utrzymania, jedzenia itp. Czułem, że zarobiłem te pieniądze dobrym pomysłem (artykuł sponsorowany) i byłem z tego bardzo dumny.

Jak zwykle co 2 tygodnie, w piątek pojechałem na studia i postanowiłem kupić kolegom, którzy zawsze gościli mnie we Wrocławiu, skrzynkę piwa. Zapłaciłem za nią 59 zł i kiedy wręczyłem ją koledze, on powiedział: „Bar-

tek, czy ty bank obrabowałeś?!”. Pomyślałem wtedy, że mógłbym kupić 20 takich skrzynek i ciągle zostałoby mi ponad 4000 zł do wydania na inne przyjemności. To dało mi do myślenia. Większość moich rówieśników, których obserwuję, wyznaje zasadę: „Żyj dziś, jutra nie będzie”. Ci ludzie zarabiają całkiem sensowne pieniądze, ale wydają je w kompletnie bezsensowny sposób. Podstawowy problem tkwi w tym, że każdy z nas ma marzenia większe niż aktualny stan własnego portfela. Instytucje, które mają najwięcej pieniędzy na świecie (banki), żyją z tego, że są krok przed Tobą i wykorzystują Twoje marzenia do napełniania swoich kieszeni.

Wyobraźmy sobie, że zarabiasz 3000 zł na miesiąc, nie masz żadnych oszczędności i marzysz o „wypasionym” aucie. Wiesz, że Cię na nie nie stać, ale idziesz do salonu pooglądać je. Samochód na zdjęciach wyglądał całkiem nieźle, ale na żywo… bajeczny! Siadasz za kierownicą, widzisz, że producent dołożył starań do tego, aby wnętrze zostało ekskluzywnie wykończone. Zapach skóry, chrom, konsultant naciska guzik i czujesz, że siedzenie zaczyna się podgrzewać. Proponuje Ci jazdę próbną… Czy muszę kontynuować?

Wracasz do salonu, pamiętając, jak osiągnąłeś 100 km/h. W 9 sekund. Siadasz do stołu z konsultantem i rozmawiacie o samochodach, a w Tobie rośnie pragnienie: „Muszę to mieć”. W dzisiejszych czasach dla wielu „mieć” znaczy „być”, więc już prawie podjąłeś decyzję. Zostaje tylko

dyskomfort tego, że nie stać Cię na taki samochód. Przechodzicie do kwestii finansowych, mówisz o swoich obawach. Konsultant stwierdza: „Ten problem da się rozwiązać, ma pan stałą pracę, nie ma rodziny na utrzymaniu, więc bez kłopotu dostanie pan kredyt". Odpowiadasz: „No tak, ale koszty są wysokie, spłacę prawie drugi raz tyle…". Bronisz się, lecz Twój opór zanika, a sprzedawca dodaje: „Teraz mamy w promocji kredyt tylko na 5% w skali roku, a pierwszą ratę, która wyniesie tylko 1400 zł na miesiąc, zapłaci pan dopiero za trzy miesiące, w dzisiejszych czasach nie opłaca się kupować aut za gotówkę…". Sprzedawca robi teatralną pauzę i dodaje: „Poza tym, czy będzie pana stać na taki samochód, kiedy założy pan rodzinę? To chyba ostatnia okazja, żeby kupić taką sportową brykę, potem zostaje już tylko kombi…".

Mam teraz do Ciebie prośbę, Czytelniku. W polu poniżej napisz własnoręcznie: „Nie mam takich potrzeb, auta mnie w ogóle nie interesują, wolę oszczędzać co miesiąc, niż płacić ratę".

………………………………………………………………

………………………………………………………………

………………………………………………………………

………………………………………………………………

Nie wiem, czy dobrze odgaduję Twoje myśli, ale chyba niełatwo to napisać?

Problem polega na tym, że jeżeli kupisz w taki sposób auto, będziesz pracował „na zdechłego konia”. Co miesiąc będziesz oddawać połowę swojej wypłaty na samochód, które będzie traciło na wartości około 20% rocznie. Koń zdycha, a Ty na niego pracujesz.

Ludzie, którzy w znacznym stopniu rozwinęli swoją inteligencję finansową, potrafią odraczać gratyfikację. Podam Ci prosty przykład postępowania osoby z wysokim finansowym IQ. Taka osoba, gdyby była sama i zarabiała 3000 zł na miesiąc, odłoży 2000 zł z każdej pensji i za 5 miesięcy kupi auto, np. używaną octavię. Jeżeli potrzebuje je już dzisiaj (np. do pracy), weźmie kredyt na ten cel i spłaci go do 6 miesięcy. Ma auto, które jeździ, mało się psuje, części zamienne są tanie i eksploatacja również. Co robi dalej? Zamiast płacić ratę 1400 zł przez 8 lat za nowy samochód, odkłada te pieniądze. Kiedy oszczędzasz, procent działa na Twoją korzyść i powiększa Twoje oszczędności (pracujesz na „hodowlę mustangów”), kiedy spłacasz kredyt konsumpcyjny, procent zabiera Twoje pieniądze (pracujesz na „zdechłego konia”).

Zobaczmy różnice pomiędzy osobą, która żyje marzeniami, a osobą inteligentną finansowo.

Marzyciel: kupuje auto za 107000 zł, spłaca ratę 1406 zł na miesiąc przez 8 lat przy oprocentowaniu 6% w skali roku (tak niskie oprocentowanie zdarza się przy zaku-

pie nowych samochodów). Po 8 latach auto marzyciela warte jest 20000 zł, a on spłacił w sumie 135000 zł.

Osoba z wysokim finansowym IQ oszczędza 1400 zł na miesiąc przez 8 lat i lokuje je na 6% (to zysk z mało wyrafinowanej, prostej inwestycji). Osoba ta wpłaci w sumie 134 400 zł, a wartość jej oszczędności wyniesie 171633 zł (procent działał na jej korzyść). Załóżmy, że za tę kwotę za 8 lat będzie można kupić kawalerkę w mieście klasy „B" (taka kawalerka kosztuje obecnie 100000 zł, ale należy wziąć pod uwagę wzrost cen nieruchomości). Uwzględniając inflację, odstępne za wynajęcie takiej kawalerki będzie wynosiło za 8 lat około 1400 zł na miesiąc. Czy wiesz, do czego zmierzam?

Osoba myśląca za 8 lat doprowadzi do tego, że do końca życia będzie ją stać na nowy samochód co 3 lata. Ratę kredytu będzie mogła finansować z czynszu. Co 3 lata sprzeda samochód i kupi nowy, też korzystając z kredytu. Różnica jest taka, że ratę będzie finansować z czynszu, a nie ze swojej wypłaty. Wiecie, co jeszcze się stanie? Wartość mieszkania będzie rosnąć, wartość czynszu również (ustawa o ochronie praw lokatorów pozwala na podnoszenie czynszu co roku o wysokość inflacji). Pomyśl teraz o ostatnich 10 latach. Patrząc z grubsza — wartość nieruchomości wzrosła prawie o 300%, a cena samochodów utrzymuje się na zbliżonym poziomie. Dzieje się tak dlatego, że pojazdów można zawsze wyprodukować więcej, a ziemi nie moż-

na „wytworzyć”. Producenci samochodów muszą ulepszać technologię i konkurować ceną. Nie ma natomiast „producentów ziemi”. Jej ilość jest określona i się nie zwiększy, a ludzi na świecie jest coraz więcej, więc cena ziemi będzie rosnąć. Podobnie jest ze złotem. Nie da się go wyprodukować. Trzeba go wydobyć i jego ilość jest bardzo ograniczona, w związku z tym jego cena rośnie. Opisuję to w możliwie najprostszy sposób, ale wydaje mi się, że brzmi to logicznie. Mam nadzieję, że zaczynasz dostrzegać różnicę pomiędzy osobą żyjącą swoimi konsumpcyjnymi marzeniami a osobą, która odracza gratyfikację, by później do końca życia stać ją było na realizowanie swoich marzeń do woli.

Wiem, że możesz pomyśleć teraz: „8 lat to szmat czasu, nawet nie wiem, czy pożyję tak długo. Dlaczego mam się żyłować i odkładać co miesiąc połowę pensji?!”. Na takie pytanie istnieje tylko jedna odpowiedź: „Masz rację, po co się żyłować, można to zrobić sprytniej”. Moje dotychczasowe doświadczenia jasno mi pokazały, że lepiej pracować skuteczniej, niż pracować więcej. Pamiętasz, jak napisałem, że lepiej pracować na stadninę mustangów zamiast na zdechłego konia? Teraz dowiesz się, jak to zrobić.

Czekać 8 lat na zakup kawalerki to nie jest dobry pomysł. Po co czekać, aż jej cena wzrośnie do 170000 zł, skoro można ją dzisiaj kupić za 100000 zł? To tak, jakbyś powiedział: „Nie kupię teraz tego opału na zimę za

3000 zł, zaczekam trochę aż będzie po 5000 zł i wtedy go kupię". Wiem, że teraz widzisz problem finansowania: „Jak mam kupić mieszkanie, skoro nie mam pieniędzy?". Wiem, jakie jest rozwiązanie tego problemu.

Czy znasz sztukę walki aikido? Jest bardzo ciekawa, ponieważ jej filozofia skupia się na wykorzystaniu siły i ruchu przeciwnika. Cierpliwie czekasz i wykorzystujesz cudzą energię do osiągnięcia zwycięstwa. Aby kupić w celu inwestycyjnym mieszkanie, należy skorzystać z aikido. Nie mam tu na myśli pobicia i wymuszenia siłą majątku, lecz zachęcam Cię do wykorzystania „siły" banku, który na każdym kroku bombarduje Cię ofertą „spełnienia Twoich marzeń już dziś". Skorzystaj z niej i kup mieszkanie na kredyt.

Teraz powiesz mi: „Facet, czy ty czytasz, co piszesz? Przed chwilą mówiłeś, że zaciąganie kredytu na kupno samochodu jest złe, a teraz zachęcasz mnie do zaciągnięcia kredytu na zakup mieszkania?". Ponownie masz rację. Właśnie do tego Cię zachęcam. Poszukaj atrakcyjnego mieszkania (jak je znaleźć, napiszę w kolejnych rozdziałach), udaj się do banku i powiedz, że chcesz je kupić i potrzebujesz kredytu hipotecznego. Zdziwisz się, jak chętnie bank udzieli Ci kredytu na 100 000 zł, zabezpieczonego na kupowanym mieszkaniu. Rata takiego kredytu zaciągniętego na 30 lat wyniesie niecałe 600 zł miesięcznie.

Co teraz powinieneś zrobić? Kup mieszkanie na kredyt, nie potrzebujesz do tego swoich pieniędzy. Zaczniesz płacić ratę 600 zł na miesiąc, natomiast po wynajęciu Twojego mieszkania dostaniesz około 800 zł odstępnego plus czynsz. To oznacza, że stajesz się właścicielem mieszkania, nie posiadając pieniędzy. Ponosisz koszt 600 zł, a dostajesz 800 zł. Czyli „wyczarowałeś" sobie 200 zł miesięcznie do Twojej wypłaty.

Wiem, że możesz mieć teraz wątpliwości: „A co, jeżeli będę chciał kiedyś kupić mieszkanie dla mojej rodziny? Jak mam już kredyt, to bank drugiego mi nie da…" lub: „Gdyby to było takie proste, wszyscy by tak robili". Co do Twojej zdolności kredytowej, sprawa jest prosta. Tego typu transakcja po 6 miesiącach podniesie Twoją zdolność kredytową. Dlaczego tak się stanie? Większość banków zalicza do dochodu klienta przychód z najmu nieruchomości. Wystarczy, że spiszesz z Twoimi najemcami umowę i będziesz otrzymywać czynsz na konto (do czego Cię zachęcam). Bank, obliczając zdolność kredytową, sprawdza, ile co miesiąc zostaje Ci z wypłaty po odliczeniu kosztów życia i rat kredytu. W którym przypadku masz większą kwotę do dyspozycji — mając 3000 zł wypłaty czy 3000 zł wypłaty, 800 zł odstępnego z mieszkania i 600 zł raty kredytu hipotecznego? Oczywiście masz więcej, spłacając kredyt. W ten sposób, wykorzystując swoją inteligencję i cudze pieniądze, stajesz się bogatszy.

Chciałbym też odnieść się do tego, co prawdopodobnie przychodzi Ci na myśl w tej chwili — gdyby to było takie proste, to każdy byłby bogaty. Na tę wątpliwość mogę odpowiedzieć tylko w jeden prosty sposób. Czy wszyscy ludzie wiedzą, że sport to zdrowie? W pewnym uproszczeniu można powiedzieć, że nikt nie będzie kwestionował korzyści płynących z ruchu fizycznego. Każdy to wie, ale ledwie 10% ludzi regularnie ćwiczy. Ci, którzy to robią, są zdrowsi niż ci, którzy nie ćwiczą. Tak samo jest z wykorzystywaniem inteligencji do zarabiania pieniędzy. Ci, którzy to robią, są bogatsi niż ci, którzy tego nie robią. Od sportu różni się to tylko tym, że tego rodzaju wiedzy nie wynosisz ze szkoły. Kończąc szkołę podstawową, wiesz, że warto uprawiać sport, ale nie masz bladego pojęcia o tym, jak zarządzać swoimi pieniędzmi.

Kiedy zacząłem stosować te zasady i zarabiać na tym pieniądze, zadałem sobie pytanie: „Dlaczego, do diaska, nikt tego nie uczy w szkole?!”. Po czasie już wiem, dlaczego nikt tego nie uczy. Obecny system edukacji służy do kształcenia pracowników, a nie biznesmenów. Biznesmeni potrzebują „rąk” pracowników, żeby zarabiać pieniądze. Wykorzystują cudzą pracę i cudze pieniądze do osiągania własnej korzyści. W epoce przemysłowej pracownicy byli bardzo potrzebni. W związku z uruchomieniem produkcji masowej gospodarka potrzebowała pracowników, którzy będą umieli bez błę-

dów wykonywać powtarzające się czynności. Zastanów się, czego uczysz się w szkole? Uczysz się kreatywnego myślenia czy uczysz się na pamięć? Nauczyciel zachęca Cię do eksperymentowania i uczenia się na własnych błędach, czy raczej nie wolno Ci popełniać błędów?

Nie wiem, czy też tak miałeś, ale ja za popełnianie dużej liczby błędów dostawałem w szkole jedynki. Nikt nie mówił mi: „Popełniłeś bardzo ciekawe błędy na tym sprawdzianie, naprawdę warto się nad nimi zastanowić i podyskutować o tym, jak można zrobić to lepiej". Częściej słyszałem: „Nosiadek, niedostateczny!".

Samo określenie oceny „niedostateczny" jest dość niesprawiedliwe. Zastanów się przez chwilę nad kilkoma faktami. Czy pierwszy wyprodukowany samochód miał wady? Dzisiaj samochód odpala się jednym guzikiem, pierwsze samochody startowały na korbkę. Doświadczenie pokazuje więc, że można je było zrobić lepiej. Można je było udoskonalić, ale czy to znaczy, że nie należało robić pierwszych, topornych jak na dzisiejsze czasy, modeli?

A spójrzmy na Microsoft Windows. Ile już poprawionych wersji Windowsa pojawiło się na rynku? Jak sądzisz, czy Windows to dobry system operacyjny? Myślę, że teraz uśmiechasz się pod nosem i myślisz: „Dobry, najbardziej go lubię, kiedy pojawia się *system error*...". Czy to, że Bill Gates wypuścił lata temu na rynek system, który zawierał masę błędów, okazało się jego porażką?

Błędy trzeba popełniać, trzeba się na nich uczyć i wyciągać wnioski. To, na co warto zwrócić uwagę, to instynkt samozachowawczy. Wystarczy — zgodnie z zasadą: „Co mnie nie zabije, to mnie wzmocni" — nie popełniać „śmiertelnych błędów", pozostałe są mile widziane.

Szybki awans

Moje pierwsze pozytywne doświadczenia związane z pracą agenta zaprocentowały. Odbiłem się od dna i szybko zacząłem sprawnie działać. Miało to duży wpływ na moją dalszą karierę zawodową. Dobre wyniki tworzyły niezły kontrast do wcześniejszych porażek. To trochę tak jak z synem marnotrawnym. Bardziej chwali się tego, który upadł i wstał, niż tego, który cały czas postępował właściwie.

Pomijając filozoficzno-teologiczne rozważania na ten temat, po niecałym roku pracy dostałem propozycję, aby zostać kierownikiem zespołu. Pierwszy raz miałem zarządzać ludźmi. Wizja ta była dla mnie szczególnie ekscytująca, ponieważ miałem wtedy 21 lat. Do tej pory mogłem zarządzać tym, czy zaproszę narzeczoną do kina czy do restauracji, a tu taki mandat zaufania. Nie zastanawiałem się nawet 30 minut nad propozycją i ją przyjąłem. Zostałem skierowany na *assessment center*. Było to spotkanie w centrali firmy, na którym kandydaci

na menadżerów byli poddawani różnym testom, sprawdzającym przydatność do pełnienia tej funkcji. Zadania były wymagające, polegały na przygotowaniu i wygłoszeniu wystąpienia publicznego, na rozwiązywaniu na czas różnych testów oraz na rozwiązywaniu konfliktów w grupie. Pamiętam dobrze moje wystąpienie publiczne. Miałem je przygotować na temat: „Dlaczego tak młoda osoba ma zostać kierownikiem zespołu?". Złośliwcy, wzięli mnie pod włos. Miałem chwilę na przygotowanie się i na korytarzu zobaczyłem biuletyn firmowy, w którym napisane było, że ING stawia na politykę różnorodności, aby docierać do różnych grup klientów.

Rozwiązanie pojawiło się szybko. Na pytanie: „Dlaczego tak młoda osoba ma zostać kierownikiem zespołu?", odpowiedziałem: „ING jest firmą, która stawia na politykę różnorodności (wiedziałem to od 10 minut), aby zdobyć klientów, do których nie potrafiła do tej pory dotrzeć. Sam przez rok sprzedawałem polisy i wiem, że od doradcy kupują klienci podobni do niego. Średni wiek naszego klienta wynosi 37 lat, a to oznacza, że nie trafiamy do młodego pokolenia, które po studiach zaczyna pracę i myśli o przyszłości. Jeżeli zbuduję zespół, to będzie się on składał z ludzi podobnych do mnie, co oznacza, że będziemy pracować na rynku, do którego firma ING do tej pory słabo docierała".

Ta prosta odpowiedź sprawiła, że tydzień później miałem już — wyznaczony przez firmę — ambitny plan

budowania zespołu. Gdybym wiedział, że porwałem się z motyką na słońce, to pewnie nic by mi z tego nie wyszło. Miałem bardzo silne pozytywne nastawienie do tego zadania i to mnie uratowało. W ciągu niecałego roku zbudowałem sprawny zespół 10 doradców. Zadanie faktycznie nie było proste. Okazało się, że moje trudne doświadczenia z początków pracy nie były niczym wyjątkowym. Przechodził je każdy z moich doradców. Po pół roku budowania zespołu zacząłem poważnie myśleć o zatrudnieniu do niego psychologa. Nigdy wcześniej nie sądziłem, że zarządzanie sprzedażą jest tak mocno związane z ciągłym wysłuchiwaniem problemów swoich pracowników.

Najpopularniejszy model pracy w biznesie ubezpieczeniowym to własna działalność gospodarcza. Dla ludzi, którzy osiągają sukces, nie ma lepszego rozwiązania. Problem pojawia się, kiedy pracujesz słabo i Twoja prowizja ledwie wystarczy na pokrycie kosztów tej działalności. Bardzo często musiałem podtrzymywać na duchu moich współpracowników, którzy w pierwszych miesiącach pracy byli pełni wątpliwości typu: „No dobrze, nieźle zarobiłem w tym miesiącu, ale nie mam żadnej gwarancji, że przyszły miesiąc będzie równie dobry". Przy tej okazji chciałbym podzielić się z Tobą jedną refleksją. Jeżeli myślisz o zarabianiu dużych pieniędzy, zapomnij raz na zawsze o „bezpieczeństwie". Bezpieczeństwo jest przeciwieństwem wolności. Jeżeli chcesz osiągnąć wolność finansową, nie możesz pragnąć bezpieczeństwa. Kiedy

ta myśl (pragnienie bezpieczeństwa) zakiełkuje w Twojej głowie, przestaniesz dostrzegać okazje i zaczniesz szukać bezpieczeństwa „na etacie". Zamiast starać się znaleźć bezpieczeństwo, należy szukać „wykalkulowanego ryzyka". To dzięki niemu będziesz zarabiał pieniądze. Nie oznacza to, że masz od dzisiaj zostać kamikadze i brać na siebie każde ryzyko. Trzeba szukać tylko opłacalnego ryzyka. To jak szukanie grzybów w lesie. Trzeba brać pod uwagę, że to, co wsadzisz do koszyka, dostaniesz później do zjedzenia na talerzu. Możesz nazbierać muchomorków, bo ładnie wyglądają i dość łatwo je znaleźć. Może nawet dzięki nim osiągniesz „wolność", bo po zjedzeniu ich uwolnisz się od wszystkich ludzkich problemów, ale chyba nie o to chodzi…

Pierwszy raz zostaję pracownikiem

Szybki rozwój budowanego przeze mnie zespołu został doceniony przez biuro centralne firmy. Byłem najmłodszym kierownikiem zespołu w Europie Środkowo-Wschodniej. Dowiedziałem się o tym przez przypadek, ale nie powiem, był to dla mnie powód do dumy. Zaproponowano mi wtedy objęcie stanowiska Regionalnego Kierownika Sprzedaży Ubezpieczeń Grupowych. Do tej pory pracowałem z 10 agentami. Miałem zacząć pracę z 10 dyrektorami, 50 kierownikami i 500 agenta-

mi. Propozycja była atrakcyjna pod każdym względem, więc podjąłem wyzwanie. Pierwszy raz podpisałem wtedy umowę o pracę. Wynagrodzenie składało się z kilku elementów, miałem stałą podstawę na umowie o pracę, oprócz tego w ramach kontraktu na działalności gospodarczej otrzymywałem premie i prowizje za sprzedaż własną i sprzedaż mojego regionu. Większość mojego wynagrodzenia pochodziła z premii i z prowizji, co nie zmienia faktu, że zostałem pracownikiem i musiałem być dyspozycyjny. Wtedy też pierwszy raz zderzyłem się z tym, że miałem kłopot z uzyskaniem urlopu na planowane, atrakcyjne wczasy. Zaczynając tę pracę, w ogóle nie brałem tego pod uwagę. Wcześniej prowadziłem wyłącznie własną działalność gospodarczą i nie było żadnego problemu z urlopem. Zapowiadałem ludziom z zespołu, kiedy mnie nie będzie i tyle. Wtedy też pierwszy raz przekonałem się o tym, że bezpieczeństwo ma swoją cenę. Zyskałem bezpieczeństwo w formie podstawy wynagrodzenia, ale straciłem wolność polegającą na tym, że sam w 100% dysponuję własnym czasem. Nie powiem, żeby mi się to podobało.

Aktywni wygrywają

Muszę przyznać, że po raz kolejny stanąłem przed trudnym zadaniem. Nałożono na mój region ambitny

plan sprzedaży. Plan liczony był zebraną składką roczną z ubezpieczeń. Kiedy w połowie roku obejmowałem stanowisko, region miał zebrane 300000 zł składki, do końca roku musiałem podnieść wynik do 1 800000 zł. Miałem, jak widać, co robić.

Jeżeli chcesz, żeby ludzie za Tobą poszli, musisz spełnić prosty warunek — oni muszą Cię widzieć. Nigdy nie osiągniesz tego, siedząc za biurkiem. Załóżmy, że masz wpłynąć na zapał do pracy 50 agentów w oddziale, który słabo sprzedaje. Co zrobisz? Wyślesz im polecenie służbowe? E-mail z prośbą o podniesienie wyników sprzedaży? A może zmusisz ich do codziennego raportowania? To nie ma sensu. Po prostu wsiądź w auto i pojedź do nich pogadać. Kiedy ludzie widzą, że ich szefowi chce się pracować, też biorą się do pracy. Ważna jest jeszcze jedna kwestia. Jeżeli chcesz osiągnąć zamierzony efekt, przemawiaj im do serca, a nie do portfela. 90% menadżerów sprzedaży próbuje przemawiać swoim ludziom do portfela: „Sprzedaj więcej, to zarobisz więcej… Jak sprzedasz 4 kontrakty, to zarobisz x złotych, a przecież potrzebujesz pieniędzy na samochód…”.

Czy sądzisz, że agent, który od kilku lat pracuje „na prowizji”, nie wie jeszcze, że kiedy sprzeda więcej, to zarobi więcej? Nawet najbardziej oporne na wiedzę jednostki przekonują się o tym fakcie po kilku miesiącach pracy. Nie trzeba im tego w kółko powtarzać. Z mo-

ich obserwacji wynika, że ludzie pójdą za Tobą wtedy, kiedy będziesz przemawiał do innych wartości niż tylko materialne. Każdy człowiek ma potrzebę bycia szanowanym. Sięgnij do tych narzędzi, a na pewno osiągniesz lepszy rezultat. Kwestii prowizyjnych oczywiście nie wolno odpuszczać, są one bardzo ważne, natomiast kiedy będziesz mówić tylko o nich, nie zdobędziesz szacunku swoich pracowników. Bez tego nie pójdą za Tobą w ogień, a Ty nie osiągniesz swojego celu.

Jeździłem więc od oddziału do oddziału i rozmawiałem z doradcami. Z początku nie było to łatwe. Ludzie patrzą na Ciebie i jeszcze nie wiedzą, do której szufladki Cię wsadzić. Pierwsze wrażenie robisz tylko raz, później będziesz czerpać z niego korzyści albo będziesz walczyć z negatywnym wizerunkiem, który zapadł w pamięć Twoim współpracownikom. Gdybyś kiedyś, Czytelniku, znalazł się w podobnej sytuacji, mogę doradzić Ci tylko jedną rzecz. Skup swoją uwagę na celu (np. wzrost sprzedaży) i idź w tę stronę tak długo i tak wytrwale, aż do niego dojdziesz. Po drodze spotkasz wielu ludzi, którzy będą krytykować Twoje postępowanie, najczęściej będą udowadniać Ci, że to, co chcesz osiągnąć, nie jest możliwe. Możesz słyszeć ich głosy, ale nie powinieneś ich słuchać. Dążąc do postawionego sobie celu, pamiętaj o tym, że osiągniesz go prawdopodobnie szybciej, „idąc po trupach”. Problem polega na

tym, że z „trupami" nie da się z czystym sumieniem cieszyć z sukcesu i świętować wspólnie jego osiągnięcia.

Kierując się tymi prostymi zasadami, podążałem z agentami do korzystnego dla obu stron celu. Sprzedaż produktu, za który odpowiadałem, wzrosła przez 3 lata mojej pracy o około 500%. Naiwne byłoby myślenie, że stało się tak wyłącznie dzięki mnie. Na efekt pracują wszyscy i składa się na niego wiele czynników. Pomogła nam kadra, pomogły modernizacje produktu, pomógł zapał agentów. Najtrudniej wprawić maszynę w ruch, a jak już chodzi, to lepiej jej nie przeszkadzać.

Quo vadis?

Co jakiś czas warto sobie zadać pytanie: „Dokąd idziesz?". Tak stało się po 3 latach mojej pracy, polegającej na zarządzaniu sprzedażą w dużej korporacji. Zaryzykuję stwierdzenie, że na takim stanowisku pracuje się podobnie w każdej dużej międzynarodowej firmie. Dostajesz do zrealizowania ambitny plan, pracujesz wytrwale cały rok, osiągasz cel i dostajesz premię. Po chwili oddechu w Boże Narodzenie i w sylwestra, dostajesz nowy plan, od kilkunastu do kilkudziesięciu procent bardziej wymagający niż poprzedni. Tak działa biznes, nie ma się czemu dziwić. Żadna firma nie może pozwolić sobie na stwierdzenie: „Wiecie, w zeszłym

roku zarobiliśmy masę pieniędzy, może w tym roku damy sobie luz?”. Zmierzam do tego, że warto sobie zadać pytanie: „Czy chcę brać udział w tym wyścigu?”. On ma sens dla tych, którzy chcą się tak ścigać.

Dla mnie zawsze jedną z nadrzędnych wartości była wolność. Jak już wiemy, bezpieczeństwo jest przeciwieństwem wolności. A ja miałem duże poczucie bezpieczeństwa. Przed 25. rokiem życia zarabiałem o wiele więcej niż moi rówieśnicy, miałem służbowy samochód, prywatną opiekę medyczną i wiele innych bonusów. Realizowałem również oczekiwania mojego pracodawcy, co sprawiało, że nie musiałem się martwić o to, że stracę pracę z dnia na dzień. W skrócie: miałem wszystko oprócz wolności. Miałem swobodę działania, ale nie należy jej mylić z wolnością. Swoboda polega na tym, że masz np. nienormowany czas pracy i nie meldujesz się co godzinę swojemu pracodawcy. Czy swoboda pozwoli Ci przez 2 miesiące nie pracować i odbyć podróż dookoła świata? Właśnie to było moim celem: zdobyć wolność finansową i być panem swojego losu. Wiedziałem, że nigdy tego nie osiągnę, jeżeli nie zmienię swojego położenia. Albert Einstein powiedział, że szaleństwem jest „robić wciąż to samo, a oczekiwać innych rezultatów”. Nie mogłem oczekiwać, że wolność spadnie mi z nieba. Musiałem podjąć decyzję i zmienić coś w swoim życiu. Postanowiłem się zwolnić.

Ewolucja jest lepsza niż rewolucja

Jestem przeciwnikiem postępowania w chaotyczny i niezaplanowany sposób. Od początku podjęcia pracy nie traciłem swojego celu z oczu. Decyzja o zwolnieniu się nie była wynikiem jakiegoś szaleńczego zrywu, tylko naturalnym, kolejnym etapem realizowanego planu. 3 lata przed zwolnieniem założyłem wspólnie z żoną firmę, zajmującą się doradztwem finansowym, rok przed zwolnieniem rozpocząłem działalność inwestycyjną w sektorze nieruchomości. Zanim rzuciłem się na głęboką wodę, postanowiłem najpierw sprawdzić, jak głęboka ona faktycznie jest.

Mogę z doświadczenia powiedzieć, że trudno jest być „szamponem dwa w jednym". Równoczesna praca na etacie i prowadzenie własnej firmy zawsze będzie utrudnione, ponieważ cokolwiek byś nie robił, nigdy nie skupisz swojej uwagi w 100% na swoim celu. Najczęściej celem Twojego pracodawcy będzie kupienie od Ciebie maksymalnego zaangażowania w pracę. Zakładając, że chcesz prowadzić własny biznes, ile zaangażowania w to pozostanie Ci, kiedy wrócisz zmęczony z pracy?

Działałem tak przez 3 lata, aż do momentu kiedy stwierdziłem, że rozkręciłem własny biznes na tyle, aby utrzymać swoją rodzinę. Być może osiągnąłbym dużo lepsze rezultaty, gdybym od razu prowadził wyłącznie własną firmę, ale całkiem możliwe, że zabrakłoby mi doświad-

czenia i ogłosiłbym bankructwo. Po fakcie można sobie gdybać, lecz nie ma to większego sensu. Liczy się to, co możesz zrobić, a nie to, co mogłeś zrobić.

Chciałbym podzielić się z Tobą pewnymi doświadczeniami, które spotkały mnie wtedy, kiedy zwalniałem się z pracy. W skrócie — wszyscy patrzą na Ciebie jak na wariata. Wynika to z faktu, że kiedy masz już dobrze płatną i stabilną pracę, to masz to, czego pożąda 90% ludzi. Kiedy postanowisz zwolnić się z takiej posady, większość będzie patrzyła na Ciebie tak, jakbyś wyrzucał na śmietnik nowy telewizor. Bardzo spodobało mi się kiedyś powiedzenie: „Barany najgłośniej ryczą, kiedy jeden z nich próbuje opuścić stado". To dość odpowiednie stwierdzenie do opisywanej sytuacji. Zróbmy pewien test. Napisz, proszę, z przekonaniem zdanie: „Nie zależy mi na dobrze płatnej i pewnej pracy, wolę ryzykowną działalność gospodarczą".

....

....

....

Proszę Cię o to, byś zobaczył, co czujesz, pisząc te słowa. Być może już jesteś przedsiębiorcą i bez cienia wątpliwości zgadzasz się z tym stwierdzeniem, ale możesz być równie dobrze pracownikiem, który funkcjonuje „od dziesiątego do dziesiątego" i wcale nie jest Ci łatwo napisać coś takiego. Pracując na etacie, też mo-

żesz się dorobić. Prezesi wielkich spółek notowanych na giełdzie papierów wartościowych to też pracownicy. Ich roczna pensja często przewyższa majątek niejednego zamożnego przedsiębiorcy, ale problem polega na tym, że trudniej będzie Ci zostać takim prezesem, niż stworzyć dobrze zarabiający biznes. No i trzeba też sobie zadać jedno pytanie: czy prezes takiej firmy może mówić o spokoju i wolności? Drogi Czytelniku, mam do Ciebie jeszcze jedną prośbę. Napisz, proszę, poniżej: „Nie chcę być prezesem spółki giełdowej i nie chcę otrzymywać 5 mln zł rocznej pensji".

…………………………………………………………………

…………………………………………………………………

…………………………………………………………………

Proszę Cię o napisanie tych zdań, ponieważ pozwoli Ci to sprawdzić, jakie są Twoje przekonania na temat pracy. To bardzo ważne, bo z nich wynika większość decyzji, które podejmujesz.

Dzięki swoim obserwacjom dochodzę do wniosku, że im bardziej pragniesz pracy, tym masz mniej pieniędzy. Strach przed utratą stałej pensji powoduje, że nie masz czasu i siły na działania, które doprowadziłyby Cię do wolności finansowej. Im dłużej tkwisz w tym strachu, tym bardziej bezradnym się stajesz. Strach jest najsilniejszą ze znanych ludzkości emocji. Gdyby zastanowić się nad tym, który „strach jest najstraszniejszy", to myślę,

że można by powiedzieć, że jest to strach przed nieznanym. Czego boisz się, oglądając horrory? Wielkiego stwora z kłami i szpikulcami na rękach? Jak już wyjdzie ze swojej kryjówki, to przestaje być straszny, jest nawet trochę śmieszny. Prawdziwy strach odczuwamy wcześniej — kiedy bohater idzie ciemnym korytarzem, słyszy z daleka krzyk i nie ma pojęcia, co czeka go za rogiem.

Podobnie jest z założeniem własnego biznesu. Zawsze będziesz odczuwać strach przed nieznanym. Czy kiedykolwiek myślałeś o tym, że warto byłoby założyć własną firmę i zostać swoim szefem? Nie czytałem badań na ten temat, ale założę się, że każdy pomyślał o tym w swojej karierze zawodowej przynajmniej raz. Czy zaraz po tym jak pomyślałeś o własnej działalności gospodarczej, zadałeś sobie jedno z poniższych pytań:

- A co jeśli nie będę miał klientów?
- A jeśli mój produkt okaże się do niczego?
- Jaką mam gwarancję, że będę miał co miesiąc pieniądze?
- Co się stanie, kiedy nie będę w stanie zapłacić ZUS-u?
- A jak zachoruję? Kto będzie mi płacił?
- Jaką mam pewność, że mój biznes wypali?

Jeżeli zadałeś sobie, Czytelniku, takie pytania, to dobrze. Są one oznaką tego, że z pewnością twardo stąpasz po ziemi. Istnieją ludzie, którzy myśląc o biznesie, mówią:

„Ryzyko?! Jakie ryzyko? To pewna okazja!”. Słyszałem w życiu wiele historii w stylu: „Na pewno by mi się udało, gdybym zamówił u innego dostawcy/nie brał tego kredytu u lichwiarzy/sprawdził, czy magiczne tabletki na odchudzanie są dopuszczone do handlu w Polsce itd.”.

Zasada jest prosta: ktoś, kto nie czuje strachu przed niczym, jest głupi; jeżeli czuje strach, ale mimo wszystko działa, to znaczy, że jest odważny.

Z pewnością spotkałeś się kiedyś z potocznym określeniem: „Kto nie ryzykuje, ten nie zarabia”. Każdy to wie, ale nie każdy dopuszcza to do swojej świadomości. Chcę Ci powiedzieć, że na świecie nie ma dochodowych okazji bez ryzyka. Podam Ci kilka przykładów, na których dostrzeżesz różnicę pomiędzy tym, co gwarantowane, a tym, co ryzykowne w kontekście zysków i ewentualnych strat.

Lokowanie pieniędzy

1. Możesz zgodzić się na gwarantowaną lokatę i zarobisz 4,5% w skali roku. Masz gwarancję, ale zysk ledwie pokrywa inflację.
2. Możesz zgodzić się na fundusz inwestycyjny. Były czasy, że mogłeś zarobić na funduszu 70% rocznie, ale całkiem niedawno mogłeś stracić 70% swoich pieniędzy z powodu takiej inwestycji.

3. Możesz wybrać lokatę strukturyzowaną i dzięki temu masz szansę, że zarobisz więcej niż na lokacie, natomiast gwarancja dotyczy często tego, że otrzymasz minimalnie swój zainwestowany kapitał. Oznacza to również, że możesz zarobić np. 15% rocznie, ale równie dobrze możesz nic nie zyskać i zachować jedynie swój kapitał.

Wczasy last minute

1. Jeżeli myślisz o spędzeniu urlopu w konkretnym miejscu, możesz zamówić wczasy z wyprzedzeniem i dokładnie znać termin swojego wyjazdu oraz hotel, w którym zamieszkasz. Będzie Cię to kosztowało więcej.
2. Możesz również zaplanować przybliżoną datę swojego urlopu i czekać do ostatniej chwili na jakąś cenową okazję. Jest szansa, że zapłacisz dużo mniej, ale bierzesz na siebie pewne ryzyko — może się okazać, że nie pojedziesz do hotelu, o którym myślałeś, bo nie ma w nim już wolnego miejsca.

Sprawdzona firma budowlana i „znajomi kolegi szwagra"

1. Kiedy budujesz dom lub przeprowadzasz remont, możesz zatrudnić do tego renomowaną firmę bu-

dowlaną i podpisać umowę, co sprawi, że zapłacisz więcej, ale będziesz spokojny o zlecone prace.

2. Możesz zatrudnić bez umowy („na czarno") fachowców znikąd. Wycena robót będzie pewnie niższa, ale nie masz pewności, czy wszystko zostanie właściwie zrobione.

Sposoby zarabiania

1. Możesz pracować na etacie i mieć pewność, że w kolejnym miesiącu dostaniesz wypłatę. Znasz też w przybliżeniu jej wysokość, ale wiesz też, że 3000 zł nie zamieni się nagle w 20 000 zł.
2. Możesz również prowadzić własny biznes. Nie będziesz miał żadnej gwarancji zarobku, co więcej, pewnie nie będziesz miał regularnych wpływów. Możliwe jest natomiast to, że zarobisz o wiele więcej niż na etacie.

Jeżeli zastanowisz się nad tym przez chwilę, to bardzo szybko dojdziesz do wniosku, że codziennie podejmujesz takie decyzje. Świat biznesu jest tak skonstruowany, że jeżeli ktoś podejmuje ryzyko, to chce na tym zarobić. Twój pracodawca robi dokładnie tak samo. Zatrudnia Cię na etat i przyjmuje ryzyko tego, że będzie Ci musiał płacić co miesiąc wypłatę, niezależnie od kondycji jego firmy. Wychodzi natomiast z założenia, że na Twojej pracy musi zarobić. Co do samego ryzyka… Błędem jest brać na siebie każde ryzyko. Chodzi o to, aby wy-

bierać sytuacje, w których potencjalny zysk jest bardziej prawdopodobny niż potencjalna strata.

Do czego zmierzam? Jeżeli naprawdę chcesz zarabiać, musisz zacząć podejmować ryzyko. Im bardziej strach przed nieznanym będzie Cię paraliżował, tym mniejszą masz szansę, że cokolwiek Ci się uda. Bierz na siebie ryzyko, ale nie bądź kamikadze. Bankructwo nie jest zachowaniem, za które komornik wręczy Twojej rodzinie medal. Szukaj kalkulowanego ryzyka, takiego, na którym możesz zarobić. Nie chcesz od razu rzucać pracy? To bardzo dobrze. Ja też nie miałem na to odwagi. Zacznij działać po godzinach, będzie Cię to kosztowało więcej wysiłku, ale zmniejszysz ryzyko utraty stałych dochodów. Jeżeli zaczniesz tak działać, zaczniesz mimo wszystko liczyć się z tym, że aby pójść dalej, będziesz musiał zrezygnować z pracy na etacie. Nieustannie będziesz podnosić poprzeczkę. Twój rozwój i rozwój Twojej firmy polegają na tym, że drobnymi krokami musisz opuszczać „strefę komfortu". Jeżeli Twoje decyzje w biznesie nie będą niosły za sobą żadnego ryzyka, to oznacza, że zacząłeś się cofać. Dlaczego? Bo przestałeś się rozwijać. Stopniowo zwiększaj więc skalę swojej działalności. W ciągu 6 lat co roku podnosiłem obrót mojej firmy o 1000%. Uważam jednak, że gdybym po roku prowadzenia firmy dostał kapitał, którym dzisiaj zarządzam, to straciłbym go w 2 miesiące.

Mogę poradzić Ci z własnego doświadczenia:

1. Zacznij szukać ryzyka, na którym możesz zarobić.
2. Rób to regularnie.
3. Myśl o zwolnieniu się z pracy.
4. Zwiększaj skalę działalności i szukaj okazji na zminimalizowanie ryzyka.
5. Postaw na swoim i bogać się coraz mniejszym nakładem pracy.
6. Kiedy nie czujesz żadnego stresu przed podjęciem decyzji, zastanów się, czy nie podnieść sobie poprzeczki.
7. Kiedy ogarnia Cię przerażenie na myśl o podejmowanym ryzyku — odpuść je.
8. Nieustannie podnoś poprzeczkę.

Czas na konkret

Chciałbym teraz, drogi Czytelniku, przejść do konkretów i zamiast rozpisywać się na swój temat, dać Ci garść prostych rad, które polepszą Twoją sytuację finansową. Porady będę przeplatał historiami z własnego doświadczenia, bo wydaje mi się, że tak łatwiej zapamiętasz to, o czym piszę. Zależy mi na tym, aby uświadomić Ci, że jesteś w bardzo komfortowej sytuacji. Nie musisz korzystać ze wszystkich moich wskazówek. Zakładam, że gdybyś miał zastosować te porady naraz, doszedłbyś do wniosku, że jest to zbyt czasochłonne. Ja postępuję tak samo, kiedy spotykam się z czymś ciekawym, ale zbyt obszernym — po prostu to ignoruję. Wolę doskonalić się stopniowo i szczerze polecam Ci taką postawę. To trochę podobne do nauki jazdy na rowerze. Kiedyś prawdopodobnie Twój ojciec nauczył Cię tej umiejętności. Pewnie nawet tego nie pamiętasz. Nauczył Cię prostej rzeczy — utrzymywania równowagi i balansowania ciałem. Dzisiaj nie musi Cię już uczyć, jak zmieniać przerzutki rowerowe lub hamować. Tę umiejętność przyswoiłeś sam, bo miałeś podstawy. Jeżeli nie jeździłeś do tej pory na skuterze, a chciałbyś tego spróbować, to założę się, że umiejętność jazdy na rowerze Ci w tym pomoże i bez większego pro-

blemu ostrożnie ruszysz naprzód. Wystarczyło zdobycie drobnej umiejętności (nawet nie pamiętasz, jak to się stało), która ewoluowała w Tobie z biegiem lat niemalże „sama". Tak też jest z bogaceniem się — naucz się czegoś prostego, np. utrzymywania finansowej równowagi i balansu pieniędzmi, a reszta „zrobi się sama".

Z czym się je wolność finansową i dochód pasywny?

Najtrudniejszym etapem zdobycia wolności finansowej jest uwolnienie się od obaw o utratę stałego dochodu z etatu. Jak już pisałem wcześniej, w pierwszej chwili możesz pomyśleć: „Co? Starałem się o moją pracę tak długo, teraz przedłużyli mi umowę na czas nieokreślony i mam z tego zrezygnować?!". To normalne. Mnie też przechodziły ciarki na myśl o utracie stałej pensji. Kiedy podjąłem decyzję o zwolnieniu się i miałem już stabilny dochód z własnej firmy, mimo wszystko zdarzało się, że budziłem się w nocy przerażony, bo śniło mi się, że zostałem zwolniony. Ten lęk jest niemalże pierwotny. Zakładając, że naszym celem jest zdobycie wolności finansowej, można postąpić w tej sytuacji na kilka sposobów:

1. Możesz rzucić pracę bez dobrego przygotowania się i łudzić się, że jakoś to będzie (tego nie polecam).

2. Możesz pozostać w tym strachu i nie robić nic (prawdopodobnie funkcjonowałeś już w ten sposób, więc sam wiesz, jak to jest).
3. Możesz zacząć wykonywać drobne kroki w stronę zdobycia pasywnego dochodu, a następnie zwiększać go (polecam to rozwiązanie z autopsji).

Spodziewam się, że nie każdy wie, jak definiować wolność finansową i dochód pasywny. Spróbuję przedstawić Ci to w jedyny możliwy (czyli prosty) sposób. Dochód pasywny to pieniądze, które otrzymujesz regularnie, mimo iż nie musisz na nie pracować. Wolność finansowa to posiadanie dochodu pasywnego w wysokości, która pozwala pokryć Twoje koszty utrzymania. To oznacza, że nie musisz pracować i masz pieniądze na życie.

Zachęcam Cię teraz do sprawdzenia poziomu Twojego przygotowania do osiągania dochodu pasywnego. Wymień, proszę, sposoby zarabiania pieniędzy, które Twoim zdaniem nie wymagają pracy. Mam nadzieję, że nadal trzymasz w ręce ołówek, o którym pisałem na początku. Jeżeli wymienisz 3, Twój poziom wiedzy jest słaby. Jeżeli wymienisz 7, jesteś całkiem niezły, jeżeli wymienisz 10, nie musisz dalej czytać tej książki, napisz swoją.

1. ....

....

2. ....

....

3. ....
....

4. ....
....

5. ....
....

6. ....
....

7. ....
....

8. ....
....

9. ....
....

10. ....
....

Po wypisaniu tych sposobów zaznacz, proszę, kółkiem każdy, który już stosujesz i osiągasz efekty. Jeżeli nie korzystasz do tej pory z żadnego, to zastanów się spokojnie i wybierz jeden. Taki, który najbardziej Ci odpowiada. To będzie Twój dobry początek. Taka nauka jazdy na rowerze. Gdybym był na Twoim miejscu, postanowiłbym sobie, że za pół roku będę osiągał z tego

tytułu 100 zł miesięcznie. To bardzo łatwy do osiągnięcia cel. Ważniejsze jest natomiast to, byś zaczął robić cokolwiek. Możesz oczywiście postawić sobie wyżej poprzeczkę — to Twoja decyzja.

Proponuję, abyś wpisał ten cel w rubrykę poniżej. Zapisanie na papierze swojego celu daje niesamowite efekty. Pozwól, że przytoczę Ci efekty pewnego słynnego badania przeprowadzonego wśród studentów w prestiżowym zagranicznym uniwersytecie. Dużą reprezentatywną grupę studentów zapytano o to, jaki cel chcą osiągnąć za 15 lat. Nie pamiętam wyniku badania co do „miejsc po przecinku", natomiast odpowiedzi wyglądały następująco:

1. 87% nie było w stanie określić w ogóle swojego celu.
2. 10% miało pojęcie o tym, co chce osiągnąć.
3. 3% miało cel i cel ten był przez nich zapisany własnoręcznie na kartce.

Pewnie nietrudno odgadnąć, że swój cel w większości osiągnęli Ci, którzy go zapisali. To żadna eureka, ciekawy jest natomiast fakt, że autorzy badania postanowili za 15 lat sprawdzić, jaki majątek posiadają osoby, które brały udział w tym badaniu. Okazało się, że 3% badanych, które wyrażało swoje cele na piśmie, posiadało większy majątek, niż pozostałe 97% badanej populacji razem wziętej.

To co? Wpisujesz swój pierwszy, półroczny cel poniżej? Bądź konkretny, podawaj czas i liczby. Najlepiej używaj czasu teraźniejszego dokonanego, rozwijając zdanie: „Za pół roku mam/posiadam/jestem…”:

………………………………………………………………

………………………………………………………………

………………………………………………………………

Jeżeli nie czujesz ekscytacji związanej z tym, że faktycznie możesz zrealizować swój cel, zmień go. Musi on Ci sprawiać radość, a wizja jego realizacji już teraz musi być przyjemna. W przeciwnym razie będziesz stał w miejscu. Bardzo ważne jest to, abyś wyrażał swoje cele precyzyjnie. Podam Ci sprawdzony, prosty sposób na to, jak przekonać się, czy Twoje cele są wystarczająco precyzyjne. Zetknąłem się z nim na szkoleniu Mariusza Szuby. Załóżmy, że chcesz mieć lepszy samochód. Przyjmijmy, że to Twój cel. Spróbuj teraz w wyszukiwarce internetowej wpisać: „lepszy samochód”. Czy to, co znalazłeś, pokrywa się z Twoim celem? Spróbuj wpisać swój cel dotyczący samochodu tak precyzyjnie, aby znalazł się w pierwszej dziesiątce wyników wyszukiwania. Jeżeli znalazłeś go bez trudu, to oznacza, że sformułowałeś go dokładnie.

Może się też zdarzyć, że nie wpisałeś w wykropkowanym miejscu powyżej żadnego celu, ponieważ nie

przychodzi Ci do głowy ani jeden sposób na zdobycie pasywnego dochodu. Chętnie Ci pomogę i zaprezentuję własną listę sposobów, które stosuję do uzyskiwania pasywnego dochodu:

1. Wynajem nieruchomości mieszkalnych (kupujesz nieruchomość i zarabiasz na czynszach płaconych przez Twoich najemców).
2. Udzielanie prywatnych pożyczek (pożyczasz pieniądze, a następnie Twój pożyczkobiorca płaci Ci odsetki).
3. Odsetki z konta oszczędnościowego (ich poziom jest mały, ale jest to najprostsza forma dochodu pasywnego).
4. Prowizja ze sprzedanych produktów finansowych (w grupie ubezpieczeń na życie istnieją produkty, które wytwarzają dla Ciebie prowizję za każdą składkę zapłaconą przez klienta; prowizje otrzymujesz co miesiąc).
5. Wynajem nieruchomości komercyjnych (wynajmujesz firmom lokale na działalność gospodarczą).
6. Tantiemy z praw autorskich (wymyślasz np. unikatowy czyścik do ekranu komórki, producent kupuje od Ciebie patent i płaci Ci, powiedzmy, 0,1 dolara za każdy sprzedany produkt Twojego pomysłu).

7. Własny serwis internetowy podłączony do systemu partnerskiego i systemów reklamowych (osoby odwiedzające Twoją stronę klikają w zamieszczone na niej reklamy, a Ty dzięki temu zarabiasz).
8. Własny biznes — mam na myśli sytuację, w jakiej zbudowałeś strukturę, która dla Ciebie pracuje przy minimalnym udziale Twojej pracy. Jeżeli jesteś np. dentystą, który ma swój gabinet, to owszem, masz własną firmę, ale jej dochód pochodzi z Twojej pracy, czyli nie jest pasywny.
9. Automat z kawą/napojami/ciastkami (raz ustawiony w dobrym miejscu będzie dla Ciebie zarabiał przez długi czas).
10. Myjnia bezdotykowa — inwestujesz w konkretnym, dobrym miejscu i po kampanii reklamowej Twoim jedynym zadaniem jest liczenie pieniędzy, które co miesiąc wrzucane są do Twoich automatów.

To są oczywiście przykłady. Na własnej skórze sprawdziłem i korzystam ze sposobów 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8. Jeżeli w którymś z nich znalazłeś inspirację, cieszę się. Jeżeli wpisałeś inne sposoby, to też dobrze. Pamiętaj tylko, proszę, o rozróżnieniu zwykłego dochodu od dochodu pasywnego. Można oczywiście podejmować dyskusję w konwencji: „nigdy nie ma nic za darmo". To fakt, każdy z wymienionych przeze mnie przykładów będzie wymagał od Ciebie poświęcenia albo własnego czasu, albo dużego kapitału. Właściwie chodzi o to, aby wyko-

nywać takie prace, które raz zrobione, będą dla Ciebie regularnie długoterminowo zarabiały. Trzeba pracować tak, żeby zarobić, a się nie narobić.

Część mojego dochodu pasywnego pochodzi od najemców z kamienicy mieszkalnej w centrum dużego miasta. Jest to bardzo atrakcyjna forma zarabiania, nie angażuje w dużym stopniu mojej pracy, co nie znaczy jednak, że mogę zapomnieć o tym budynku na najbliższe 20 lat. W tym czasie pewnie będę musiał przeprowadzić remont i kilka odświeżeń budynku, będę musiał zawrzeć nowe umowy z najemcami, którzy się przecież zmieniają. Może będę nawet musiał eksmitować uciążliwego lokatora. Mogę oczywiście zatrudnić osobę, która się tym wszystkim zajmie, ale opłacalność tego zatrudnienia ma sens dopiero przy posiadaniu kilku budynków tego typu. Prace, które muszę wykonać, nie zmieniają faktu, że jest to dochód pasywny. Poświęcam bardzo mało czasu i zarabiam na tym dobrze — to się liczy.

Bogaci ludzie

Chciałbym napisać Ci teraz kilka słów o przekonaniach na temat pieniędzy. Zanim to zrobię, odpowiedz sobie w głowie na proste pytanie: czy chciałbyś być bogaty?

Przejdźmy teraz do tego, co myślisz o bogactwie. Pewnie nie zdajesz sobie z tego sprawy, ale Twoje przekona-

nia na temat pieniędzy są bardzo ważne. Przeprowadzimy teraz test, żeby sprawdzić, co tak naprawdę myślisz o pieniądzach i ludziach, którzy je zarabiają. Zastanów się w tym momencie, co sądzisz o prawdziwych bogaczach. Poniżej wypiszę Ci zestaw twierdzeń i cech, a Twoim zadaniem jest wpisać „tak" obok zdania lub cechy, jeżeli się z nią zgadzasz, lub „nie", jeżeli twierdzisz, że opis lub cecha nie pasuje do majętnych ludzi:

Pierwszy milion trzeba ukraść	....
W dzisiejszych czasach ciężko jest uczciwie zarobić duże pieniądze	....
Bogaci ludzie z pewnością nie mają szczęśliwego życia rodzinnego	....
Najbogatsza osoba w moim mieście to prawdziwy oszust	....
Wolę być biedny i szczęśliwy niż bogaty i zepsuty	....
Najbogatsi ludzie to w większości filantropi	....
Bogaci ludzie to uczciwe osoby, które dorobiły się ciężką pracą i dobrymi pomysłami	....
Żeby się dorobić, trzeba oszukiwać i rozpychać się łokciami	....

Wielu bogatych ludzi zarobiło duże pieniądze dzięki temu, że dużo dają innym i dzielą się ze światem swoim bogactwem ....

Bogacz zawsze wykiwa Cię w interesach ....

Bogaci ludzie oszukują na podatkach ....

Większość bogatych ludzi zarobiła pieniądze, idąc po trupach ....

Przejdźmy teraz do cech i opisów bogaczy:

Złodziej ....

Korupcja ....

Chciwość ....

Uczynność ....

Uczciwa praca ....

Troska o drugiego człowieka ....

Miłość ....

Wyłudzenia ....

Defraudacja ....

Oszust ....

Koleżka ....

Bezprawie ....

Wyzyskiwacz	………..
Hojny	………..
Uczciwość w interesach	………..
Bezwzględność	………..

Drogi Czytelniku, zadam Ci teraz 3 proste pytania. Pierwsze: „Czy odpowiedziałeś *tak*, kiedy zapytałem Cię, czy chcesz być bogaty?”, drugie: „Jaki obraz bogatej osoby wynika z Twoich odpowiedzi w powyższym ćwiczeniu. Jest to obraz dobry czy fatalny?”, no i najważniejsze, trzecie: „Jeżeli odpowiedziałeś *tak* na pierwsze pytanie, to czy chcesz być osobą, która wynika z Twojego opisu cech ludzi bogatych?”.

Zastanów się, proszę, przez chwilę. Czy możesz w normalnych warunkach zostać kimś, kim gardzisz? Osobą, którą uważasz za zepsutą i kłamliwą?

Gdybym miał odpowiedzieć na przedstawiony zestaw cech i opisów kilka lat temu, jest wielce prawdopodobne, że zrównałbym bogaczy z błotem. Dlaczego? Jak masz opisać coś, czego nie znasz? Równie dobrze mógłbym opisywać widok Ziemi z Księżyca. Problem polega na tym, że jak czegoś nie doświadczyłeś, to bazujesz tylko na tym, co myślą osoby, które Cię otaczają. Statystyka jest bezwzględna, powinno otaczać Cię około 95% ludzi, którzy źle myślą o pieniądzach i ludziach

bogatych. Obawiam się, że skoro to miało zły wpływ na mnie, na Ciebie również może mieć taki.

Zacząłem sobie zadawać pytanie, które przed chwilą zadałem Tobie. Myślałem: „Rozkręcam firmę, chcę zarabiać większe pieniądze, chcę być zamożny i niezależny. Jak mogę taki zostać, jeżeli źle myślę o ludziach, którzy to już osiągnęli?”. Postanowiłem sobie wtedy, że będę brał z nich wzór i… zaskoczyło! Ruszyłem z impetem do przodu. Bardzo dużo dało mi to, że sprzedając ubezpieczenia, spotykałem się z mnóstwem ludzi, również z zamożnymi. Początkowo ich nie rozumiałem, ale z czasem zacząłem się od nich uczyć. Doszedłem do wniosku, że ludzie bogaci to osoby uczciwe, posiadające silny charakter i kierujące się pozytywnymi wartościami. Nieraz okazywały się bezinteresowne. Wielokrotnie otrzymywałem od nich porady, zupełnie za darmo, choć ich wiedza była cenniejsza niż roczna wartość mojej pracy.

Możesz oczywiście teraz pomyśleć: „Jak to? Czy na świecie nie ma bogatych łajdaków?”. Pewnie, że są. Tak samo jak istnieją księża pedofile, skorumpowani policjanci i lekarze-łowcy skór. Niestety taki margines widać najwyraźniej. Ich liczba nie przekracza pewnie nawet kilku procent całej reszty uczciwych. Mimo iż stanowią mniejszość, rzutują na wszystkich pozostałych i psują opinię swojej grupie społecznej czy zawodowej. Co

więc czynić? Radzę Ci, skup się na tych dobrych wzorcach i nie martw tym, że po świecie chodzą też łajdaki.

Jeżeli wciąż chciałbyś mieć więcej pieniędzy, zacznij myśleć dobrze o ludziach, którzy je zarabiają oraz myśl pozytywnie o samych pieniądzach. Poniżej zaproponuję Ci kilka zachowań, które w prosty sposób przybliżą Cię do tego typu myślenia.

1. Ilekroć dostajesz rachunek (prąd, telefon, gaz itp.), jeżeli możesz, zapłać go od razu, pierwszego dnia, kiedy go otrzymałeś. Ciesz się w głębi serca tym, że możesz go opłacić i pomyśl, że uiszczona kwota wróci do Ciebie po dziesięciokroć.

2. Widzisz, że przed Tobą jedzie luksusowe auto. Pomyśl: „Ale on ma rewelacyjne auto! Też będę kiedyś takim jeździł", zamiast: „Ale ten gość się wlecze! Ma takie auto, a jeździ jak łamaga!".

3. Dostajesz premię, niespodziewane pieniądze — podziel się nimi! Zrób natychmiast przelew na fundację, którą podziwiasz. Podziel się z kimś potrzebującym. Wystarczy drobna kwota, a Twoje pozytywne nastawienie do dzielenia się zacznie przyciągać zarobkowe okazje do Twojego życia. Ta zasada jest najbliższa mojemu sercu. Uwierz mi, ilekroć bezinteresownie wspieram jakieś słuszne działanie, Fortuna odwdzięcza mi się nie dziesięciokrotnie, a stukrotnie. Ważne jest to, abyś przekazał pieniądze osobie lub instytu-

cji, która Cię inspiruje i której bardzo chcesz pomóc. Jeśli zrobisz to, bo czujesz, że musisz, to pamiętaj — nic z tego nie wyjdzie. Najlepsza rzecz, którą możesz w tej chwili zrobić, to znaleźć w internecie fundację, którą popierasz, lub osobę w potrzebie, i przelać jej bezinteresownie np. 100 zł, nawet jeśli Ci ich brakuje i musiałbyś skorzystać z debetu. Wiesz, na co Rockefeller wydał swojego pierwszego dolara? Pomógł biedakowi, który nie miał pieniędzy na chleb. Nie chcę Cię na siłę przekonywać. Zrób to i sam zobaczysz, jak się poczujesz.

4. Spłacając ratę kredytu, myśl: „Ekstra, właśnie zmniejszyłem kapitał do spłaty, chciałbym zapłacić dwie raty naraz!" zamiast: „Tonę w długach, jak tak dalej pójdzie, to komornik wywiezie mnie z mieszkania na taczce".
5. Dawaj hojne napiwki. Pamiętaj, że świat odda Ci to, co sam mu dajesz, a odmierzą Ci taką miarą, jaką Ty sam odmierzasz.
6. Nie „dziaduj". Kiedy podejmujesz decyzję, że nie kupisz sobie lepszej wędliny, tylko skorzystasz z promocji „5% mięsa w parówce gwarantowane", wysyłasz do swojej podświadomości sygnał: nie jestem tego warty.
7. Nigdy nie myśl: „Nie stać mnie na to…", myśl raczej: „Jak mogę to kupić?".

8. Nie bój się nosić pieniędzy w portfelu. Wybierz 1000 zł z bankomatu, zamień je na euro i włóż do tylnej przegródki portfela. Noś je cały czas ze sobą. To ważne, żeby je rozmienić, ponieważ kiedy zostawisz w portfelu 1000 zł nierozmienione, z pragmatycznych powodów szybko je wydasz. Dzięki temu naprawdę poczujesz się zamożny. Będziesz miał świadomość, że gdybyś chciał, mógłbyś od razu kupić wiele rzeczy wystawionych na sklepowych półkach. Jeżeli pomyślisz: „A jak mi ukradną portfel?" lub „Nie mogę nosić w portfelu większych pieniędzy, bo zaraz je wydam", to wyślesz do swojej podświadomości sygnał, że nie potrafisz obchodzić się z pieniędzmi. Pamiętaj, że to Ty musisz panować nad pieniędzmi, a nie one nad Tobą. Równie dobrze możesz to zrobić z mniejszą kwotą, jeżeli nie możesz zamienić 1000 zł.
9. Nie bój się produktów klasy premium. Wielokrotnie okazuje się, że na dłuższą metę będą one dla Ciebie oszczędnością (możesz kupić co roku tanie buty zimowe i za każdym razem płacić 129 zł, a możesz zapłacić 270 zł i nabyć lepszy towar). Gdybyś potraktował to jako inwestycję kapitałową, to zyskasz na niej 10,33% rocznie. Takiej lokaty w banku nie dostaniesz, nawet jak masz 1 mln zł do zainwestowania. A tu wystarczy 270 zł. Dodatkowy efekt jest taki, że wysyłasz swojej podświadomości sygnał:

„Stać mnie na dobre rzeczy". Zwróć tylko uwagę na znaczenie wyrażenia: „Stać mnie" — jeżeli musisz wydać na to ostatnie pieniądze, to znaczy, że Cię jednak „nie stać". Ten zakup musi być dopasowany do Twojej sytuacji finansowej i nie może pogrążyć Cię w długach.

10. Przeczytaj krótkie biografie ludzi z czołówki listy *Fortune 500* (jest to lista najbogatszych ludzi na świecie, bez problemu znajdziesz ją w internecie). Przekonaj się, jacy naprawdę są bogaci ludzie.

Nie wiem, czy to zauważyłeś, ale żadna z wyżej wymienionych sugestii prawie nie będzie wymagała od Ciebie wysiłku. Chodzi jedynie o drobną zmianę tego, co mówisz sobie, kiedy obcujesz z pieniędzmi. Możesz pomyśleć, że to, co piszę, jest śmieszne, i zadać sobie pytanie: „Czy autor tej książki znajduje się w przytulnym pokoju bez okien i klamki…?". Zastanów się tylko nad jedną rzeczą. Spróbuj przypomnieć sobie, jak w czasach licealnych wpadła Ci w oko ładna dziewczyna i chciałeś się z nią umówić. Czy zrobiłbyś to, gdybyś pomyślał: „Nie mam szczęścia w miłości, poza tym pewnie mnie zignoruje, a nawet jak się zgodzi na spotkanie, to i tak rzuci mnie za 2 dni". Jeżeli tak pomyślałeś, to Twoja koleżanka z młodości jest dziś zapewne żoną Twojego kolegi. Z pieniędzmi jest podobnie. Przyciągają je osoby, które pozytywnie myślą o bogactwie. Jeżeli więc chcesz umówić się na „randkę z pieniędzmi", a nawet

stworzyć z nimi „stały związek”, to zacznij je przyciągać poprzez pozytywne myślenie. Nie chcesz? Nie ma sprawy. Więcej zostanie dla tych, którzy już tak robią.

Twoja postawa ma ogromne znaczenie i może przybliżyć Cię do celu lub oddalić Cię od niego. Pozytywne myślenie z pewnością Ci pomoże, skłoni do działania, ale jedno jest pewne — samo myślenie bez działania nie będzie nic warte. Mam nadzieję, że uświadomiłeś sobie, jak ważna jest właściwa postawa, bo teraz przejdziemy do działania.

Właśnie zostajesz swoim doradcą finansowym

Czy kiedykolwiek zdarzyło Ci się spotkać z doradcą finansowym? Ja miałem takich spotkań bardzo dużo. Sam szkoliłem doradców, więc jest to dla mnie środowisko dobrze znane. Być może nie zdziwi Cię fakt, że z grupy około 150 000 osób w Polsce, które przedstawiają się jako „doradca finansowy”, tak naprawdę nie więcej niż 10% mówi prawdę. Fakt, że ktoś posiada na swojej wizytówce tytuł „doradca finansowy”, świadczy jedynie o tym, że dysponuje kwotą 15 zł na wydruk wizytówek. Każdy może takie mieć.

Znaczna większość doradców to osoby zatrudniane na umowę współpracy (samozatrudnienie w ramach własnej działalności gospodarczej). Ich wynagrodzenie wynika najczęściej tylko i wyłącznie z prowizji za sprzedane

usługi finansowe. Ta forma zatrudnienia jest całkiem rozsądna, natomiast problem polega na tym, że bardzo wielu agentów i doradców rekrutowanych jest metodą „na lusterko": osoba oceniająca kandydata przykłada lusterko w pobliże ust młodego adepta. Jeżeli pojawia się na nim para i aplikant oddycha, to znaczy, że się nadaje…

Ta anegdota tworzy pewną przykrą rzeczywistość rynku, na którym pracuje grupa ludzi wykonująca kawał dobrej, ciężkiej roboty, i cała rzesza osób, które „przez przypadek" rozpoczęły swoją karierę w finansach. Nie chcę przez to powiedzieć, że do zawodu agenta ubezpieczeniowego lub doradcy finansowego nie powinny być dopuszczane nowe osoby. To byłoby sprzeczne z zasadami zdrowej konkurencji. Chcę Cię jedynie, drogi Czytelniku, uczulić na sprawdzenie tego, czy przed Tobą stoi osoba, na której poradzie możesz polegać, czy też masz przed sobą bardziej lub mniej doświadczonego sprzedawcę, który po przejściu progu Twojego domu już wie, co Ci sprzeda. Później powiem Ci, jakie pytania należy zadać swojemu doradcy, aby zweryfikować jego kompetencje. Powiem Ci też to, czego nie powie Ci żaden doradca finansowy. Być może nie zdajesz sobie z tego sprawy, ale z powodzeniem sam możesz zostać swoim najlepszym doradcą. Kiedy przystąpisz do prostej analizy własnych finansów, bądź jak lekarz, który widzi Cię pierwszy raz na oczy. Kieruj się kolejnością: sprawdzenie objawów, rozpoznanie, diagnoza i zalecenia.

Byliśmy kiedyś z żoną na seminarium dotyczącym finansów, prowadzonym przez znanego eksperta z tej dziedziny, dr. Andrzeja Fesnaka. Poznałem tam rewelacyjne hasło. Zdaniem autorów seminarium większość ludzi zarządza swoimi pieniędzmi zgodnie z zasadą NMPGSMP:

N — nie
M — mam
P — pojęcia
G — gdzie
S — są
M — moje
P — pieniądze

Mogę Wam powiedzieć o jeszcze jednej strategii stosowanej przez około 90% Polaków. Jest to strategia CJ25KBAD10D:

C — cholera
J — już
25 — dwudziesty piąty
K — kasy
B — brak
A — a
D — do
10 — dziesiątego
D — daleko

Gdy wybuchł kryzys finansowy, z którym mieliśmy okazję się zetknąć, pojawiło się też łatwo wpadające w ucho określenie „pokolenie NINJA”. Można je tłumaczyć jako:

N — no
I — income
N — no
J — job
A — asset’s

Czyli pokolenie bez przychodu, bez pracy i bez aktywów.

Te gry słowne mają na celu zrozumienie czegoś istotnego w naszych rozważaniach. Większość trzeźwo myślących, wykształconych ludzi woli nie wiedzieć, ile tak naprawdę wydaje pieniędzy. Gdyby na świecie nie istniały kredyty i pożyczki, to nigdy nie wydałbyś więcej, niż zarobiłeś. Obecny system finansowy umożliwia wydawanie o wiele większych pieniędzy niż te, którymi faktycznie dysponujesz. To powoduje, że musisz być bardzo czujny, ponieważ w jednej chwili możesz zostać bankrutem. Znam bardzo wielu ludzi (siebie również wliczam w tę grupę), których marzenia są większe niż ich możliwości finansowe, a to często prowadzi do nierozsądnego korzystania z kredytów i wpadnięcia w pętlę kredytową. Podam Wam pewien przykład:

Cztery lata temu postanowiłem zaciągnąć pierwszy kredyt. Był to limit w rachunku prywatnym na 10 000 zł. Tłumaczyłem to sobie tak: zaczynam inwestować na giełdzie papierów wartościowych, na rynku pojawia się wiele atrakcyjnych ofert publicznych (PGNIG SA, RUCH SA i inne), więc ta rezerwa finansowa pozwoli mi zwiększyć liczbę zakupionych akcji i dzięki temu zarobię na kredycie. Logika była dobra. Dźwignią finansową posługuję się do dziś i to rozwiązanie się sprawdza. Korzystając z tych pieniędzy, faktycznie dwa razy zakupiłem akcje i zarobiłem na nich. Miałem już 12 000 zł do dyspozycji. Po cichu policzyłem, że jak tak dalej pójdzie, to za 3 lata będę już żył tylko i wyłącznie z giełdy. Nie wziąłem jedynie pod uwagę jednego czynnika — siebie. Po dwóch udanych giełdowych inwestycjach pojawiła się potrzeba. Brałem wtedy ślub i wprowadzaliśmy się z żoną do wspólnego mieszkania. Miałem pieniądze na wykonanie kuchni wraz ze sprzętem AGD. Została kwestia podróży poślubnej. Marzyła się nam Dominikana. Jak sądzicie, skąd wziąłem na to pieniądze? Ano stąd, że miałem dostępny limit w rachunku. Wyczyściłem go do zera z myślą: „Zarabiam, stać mnie, uzupełnię ten limit w przyszłym miesiącu". Jak sądzisz, co się stało? W następnym miesiącu nie miałem „wolnych" 10000 zł, żeby zamknąć limit. Miałem co najwyżej 1000 zł…

Podróż poślubna była rewelacyjna, bawiliśmy się znakomicie, ale uważam, że niepotrzebnie brałem aparat

fotograficzny, bo ten wyjazd i bez zdjęć pamiętałem przez cały kolejny rok. Najczęściej przypominał mi się, kiedy płaciłem odsetki z debetu…

Żyjemy w świecie, w którym tak naprawdę bardzo szybko można zrealizować swoje marzenia. Kiedy słucham opowieści rodziców, jak przez 5 lat płacili ratę, żeby mieć możliwość ubiegania się o „malucha", to nie dowierzam własnym uszom. Dzisiaj możesz mieć, co chcesz. Nawet jak nie masz pieniędzy.

Jeżdżę kilkuletnim samochodem typu kombi, który jest całkiem dobry i bezpieczny, natomiast tak jak każdy normalny facet marzę o nowiuśkim sportowym audi czy mercedesie. Gdybym w tej chwili pojechał do salonu, to pewnie mógłbym go kupić. Dostałbym kredyt albo wziąłbym go w leasing i jeśli nie wybrzydzałbym co do koloru i modelu, to pewnie mógłbym w ciągu tygodnia zacząć jeździć tym wymarzonym autem. Perspektywa — przyznam — jest dość kusząca. Trzeba tylko pamiętać, co ze sobą niesie. Gdybym tak zrobił, płaciłbym przez kolejne 4 lata po 3000 zł na miesiąc. Czy powinienem pomyśleć teraz: „Nie stać mnie na to?". Absolutnie nie. Myślę raczej: „Jak mogę to kupić? Co należałoby zrobić?". To, co jednak przychodzi mi do głowy w pierwszej chwili, to kupić dom do remontu w ładnej lokalizacji (kupić oczywiście z kredytu hipotecznego), dobrać do kredytu kwotę potrzebną na remont i dobre zagospodarowanie terenu. Wyremonto-

wałbym taki dom na błysk i sprzedał. Na takiej transakcji można zarobić 60000, może 70000 zł. Przeprowadź dwie takie transakcje (w ciągu roku na pewno zdążysz) i masz swojego mercedesa bez kredytu.

Analiza własnych wydatków i przychodów

Zanim poznasz moje kolejne wskazówki, uważam, że dobrze dla Ciebie będzie, jeżeli jasno stwierdzisz, jak wygląda Twój budżet. Po wykonaniu tego ćwiczenia poznasz prawdę o swoich finansach. Poniżej przedstawię Ci tabelkę z listą wydatków i rubrykami, w które wpisz, ile wydajesz na konkretną pozycję. Istnieją regularne wydatki, których nie ponosisz co miesiąc (np. prezenty, naprawy auta itd.), proponuję wtedy zastanowić się, ile wydajesz w sumie w ciągu roku i podzielić przez 12 miesięcy.

Wydatek	Kwota (PLN)
Jedzenie (wpisz wszystkie produkty, łącznie z napojami i alkoholem)	
Utrzymanie nieruchomości (wpisz wszystkie koszty utrzymania, tj. czynsz, gaz, prąd, ogrzewanie, wywóz śmieci…)	
Media (telefon stacjonarny, internet, telefony komórkowe, telewizja kablowa)	

Wydatek	**Kwota (PLN)**
Raty kredytów (wszystkie raty: hipoteka, pożyczki, kredyty gotówkowe, zakupy na raty, a także koszt obsługi Twojego konta bankowego)	
Debet w rachunku (wartość debetu pomnóż przez 1,5% — to da Ci średnie obciążenia odsetkowe na miesiąc)	
Karty kredytowe (sumę limitów z kart kredytowych pomnóż przez 5% — to da Ci średnie obciążenia odsetkowe na miesiąc)	
Utrzymanie samochodów (do benzyny dodaj łączny koszt napraw, przeglądów i ubezpieczenia w ciągu roku, podzielone przez 12)	
Prasa i bilety komunikacji miejskiej	
Ubezpieczenia (ubezpieczenie grupowe w pracy, ubezpieczenie na życie, ubezpieczenia majątkowe, III filar, inne ubezpieczenia)	
Prezenty (na urodziny, rocznice, święta itp., zsumuj wszystkie okazje i podziel przez 12)	
Ubrania i buty (swoje, dzieci, męża, żony i kochanki — wszystkie)	
Środki czystości, kosmetyki	
Zdrowie (lekarstwa, prywatne wizyty u lekarzy, fitness itp.)	

Wydatek	Kwota (PLN)
Edukacja (kształcenie dzieci, siebie, zakup książek, audiobooków, czesne za szkoły dzieci, studia, kursy itp.)	
Rozrywka (kino, teatr, restauracje, puby)	
Wczasy (dodaj sumę, którą wydajesz co roku na wczasy, długie weekendy, wypady za miasto itp. i podziel przez 12)	
Nieplanowane wydatki (po prostu przeanalizuj te ostatnio poniesione i uśrednij wartość)	
Amortyzacja nieruchomości i sprzętu (co roku wymieniasz jakiś sprzęt w domu: pralkę, telewizor, odkurzacz, kupujesz coś nowego, zmieniasz meble, obrazy, wykonujesz również prace remontowe, np. malowanie itp. Zsumuj wszystko i podziel przez 12)	
Działalność charytatywna (a także działalność na rzecz wspólnoty lokalnej, wyznaniowej itp.)	
Inne (tu wpisz wszystko to, czego nie wymieniłem w rubrykach powyżej)	
Suma uśrednionych miesięcznych wydatków	

Wiem, że część pozycji może Ci się wydać na pierwszy rzut oka niezrozumiała. Możesz powiedzieć: „Po

co wpisywać co miesiąc wczasy, jak jadę na nie raz w roku?" To, że nie ponosisz konkretnego wydatku co miesiąc, nie znaczy oczywiście, że uda Ci się znaleźć na niego pieniądze znikąd. Myślimy najczęściej w kategorii miesięcznych wypłat, więc aby wiedzieć, ile miesięcznie trzeba zarabiać, by nasz budżet zamknął się w skali roku, proponuję uśrednić ponoszone wydatki.

Jeżeli rzetelnie wykonałeś ćwiczenie, to właśnie poznałeś swój prawdziwy koszt utrzymania. Być może już teraz wiesz, gdzie są Twoje pieniądze. Zawsze jestem zdania, że trzeba skupiać się na maksymalizacji przychodu, a nie na szukaniu mikrooszczędności, ale skoro zestawiłeś już swoje wydatki, zerknij, proszę, na nie i poszukaj tych, które Twoim zdaniem są zbędne i które można bez wahania wyeliminować. To pokaże Ci, czy jest szansa na to, że już teraz znajdziesz w swoim budżecie środki na planowanie inwestycji. Jeżeli szukasz oszczędności, to lepiej nie myśl w kategoriach: „Czego nie potrzebuję?". Z reguły jest to mało skuteczne. Lepiej postaraj się pomyśleć: „Gdybym musiał zredukować wydatki miesięcznie o 500 zł, to z czego zrezygnuję?".

Skoro wiesz już, ile kosztuje Cię Twoje utrzymanie, warto w tym momencie sprawdzić, w jaki sposób na nie zarabiasz. Podejrzewam, że kwota wydatków, którą przed chwilą ustaliłeś, może być większa niż Twoja pensja. Musisz się więc teraz upewnić, czy masz dodatkowe źródła dochodu, czy też po prostu systematycznie zwiększasz swoje zadłużenie.

Żeby to zrobić, trzeba dokładnie zbadać źródła swoich przychodów. Poniższa tabelka z pewnością będzie dla Ciebie łatwiejsza do uzupełnienia. W przypadku nieregularnych wpływów, uśrednij je, proszę, dzieląc sumę przez 12.

Źródło przychodu	**Miesięczny wpływ**
Umowa o pracę (wpisz kwotę, która wpływa na Twój rachunek)	
Własna działalność gospodarcza (wpisz kwotę dochodu po opodatkowaniu i zapłaceniu ZUS-u)	
Premie od pracodawcy	
Drobny handel (może sprzedajesz coś przez internet?)	
„Fuchy" (prace dodatkowe na umowę zlecenie, umowę o dzieło lub bez umowy)	
Dochód pasywny (inwestycje kapitałowe, odsetki, dochód z najmu, prawa autorskie itp.)	
Wsparcie rodziny	
Wsparcie państwa (renta rodzinna, zdrowotna, dodatki pielęgnacyjne lub inne)	
Suma uśrednionych miesięcznych przychodów	

Właśnie dowiedziałeś się, ile tak naprawdę zarabiasz. Masz więc wiedzę o swoich kosztach i przychodach.

Już nie powiesz: „Nie wiem, gdzie są moje pieniądze”. Teraz, aby posunąć się o krok dalej, musisz jak dobry lekarz przyjrzeć się kilku objawom:

1. Jeżeli suma Twoich przychodów jest mniejsza niż suma kosztów, to bardzo źle — wykrwawiasz się.
2. Jeżeli suma Twoich przychodów pokrywa się z sumą kosztów, to znaczy, że zachowujesz równowagę.
3. Jeżeli suma Twoich przychodów przewyższa sumę kosztów — jesteś bezpieczny.

Zadam Ci jeszcze kilka pytań dodatkowych:

1. Czy dysponujesz oszczędnościami, które pozwoliłyby Ci utrzymać się przez pół roku, w razie gdybyś stracił cały swój przychód?
2. Jeżeli Twój przychód jest większy niż suma kosztów, co robisz z nadwyżką finansową?
3. Co musiałbyś zrobić, by za 3 miesiące zwiększyć swój przychód o 100%? Wiem, że może Ci się to wydawać mało realne, ale w tym momencie odrzuć logikę. Złam schemat i zastanów się nad tym. Jeśli masz problem z tym pytaniem, zadaj je swojemu dziecku. Często jego odpowiedzi mogą być dla nas bardziej przydatne niż utarte ścieżki myślenia dorosłych.

W prostych słowach o kredytach

Jeżeli w tabelce z kosztami wpisałeś, że masz jakikolwiek kredyt, ten rozdział może Ci się przydać. Oprócz tego, że sam korzystałem z niejednego kredytu, to przez moją firmę zajmującą się doradztwem finansowym przeszło prawie 3000 umów kredytowych w ciągu 3 lat. Można powiedzieć w skrócie, że dość dobrze znam ten temat. Po zakończeniu ćwiczeń z tego rozdziału spokojnie będziesz w stanie obniżyć swoje raty kredytu, nie korzystając z konsolidacji i nie wydłużając okresu kredytowania.

Jak zwykle zaczniemy od tego, żebyś zobaczył jasno, na czym stoisz. To ćwiczenie może wymagać od Ciebie odrobiny wysiłku, ponieważ może się okazać, że konieczne będzie „odkurzenie" Twoich umów kredytowych. W poniższą tabelkę wpisz parametry Twoich kredytów, a później zajmiemy się zmniejszeniem miesięcznych obciążeń.

Spróbuj przyjrzeć się tym kredytom, które najbardziej Cię „duszą" i które spłacasz z największym trudem (płacisz ratę co miesiąc, a kapitał prawie nie maleje). Do tego typu kredytów z pewnością możesz zaliczyć Twój kredyt mieszkaniowy. W tym przypadku nie można powiedzieć, że masz się go pozbyć (musiałbyś się go pozbyć razem z mieszkaniem).

Nazwa banku/ rodzaj kredytu	Kwota kapitału do spłaty na dziś	Aktualne oprocentowanie	Rata	Okres kredytowania
Suma kapitału do spłaty:		Suma rat:		

Zwróć uwagę na te kredyty, które najczęściej służą konsumpcji. Na początku powinieneś poradzić sobie z kartą kredytową i debetem. Jeżeli jesteś ich szczęśliwym posiadaczem, to pewnie zauważyłeś już, że bardzo trudno je spłacić. Nie będę przekonywał Cię do teorii, żeby odkładać na ich całkowitą spłatę co miesiąc, bo pewnie już tego próbowałeś. Debet i kartę należy skonsolidować. Powinieneś zaciągnąć kredyt na ich spłatę. Dlaczego to się opłaca? Podam Ci przykład.

Załóżmy, że:

1. Masz debet w kwocie 5000 zł, oprocentowany na 21% rocznie.
2. Masz kartę kredytową, również na 5000 zł, oprocentowaną na 23% rocznie.
3. Wykorzystujesz kwoty limitów w całości.

W tym układzie co miesiąc płacisz za debet 87 zł, a za kartę 250 zł (minimalna spłata to 5% wartości zadłużenia). Twoje miesięczne obciążenie z tytułu debetu i karty wynosi 337 zł. W praktyce — spłacasz same odsetki i „zjadasz swój ogon". Stan ten będzie trwał tak długo, jak długo będziesz korzystać z tych produktów finansowych. Gdybyś postanowił spłacić kartę i debet jednorazowo, potrzebujesz 10 000 zł kredytu. Kredyt spłacany w ratach jest najczęściej niżej oprocentowany niż debety i karty (poza tym nie płacisz co roku za jego przedłużenie o kolejny rok). W obecnej sytuacji możesz bez trudu uzyskać oprocentowanie takiego kredytu na poziomie 14%, co sprawi, że Twoja rata wyniesie około 200 zł na miesiąc (jest to uzależnione od wysokości różnych opłat). Wartość 200 zł dotyczy kredytu na 6 lat.

Jaki płynie z tego wniosek? Jednym prostym ruchem możesz zmniejszyć swoje obciążenie miesięczne z 337 zł do 200 zł, dodatkowo unikniesz płacenia co roku prowizji w wysokości około 200 zł, a co najważniejsze — po 6 latach nie będziesz już miał kredytu do

spłacenia i Twoje miesięczne obciążenie z tytułu debetów zniknie.

Możesz postąpić jeszcze sprytniej. Pamiętasz, jak pisałem, że z kredytem hipotecznym nie da się nic zrobić? To nie do końca prawda. Można zrobić więcej, niż myślisz. Załóżmy, że kupowałeś mieszkanie 2 lata temu i zaciągnąłeś kredyt w złotówkach. 2 lata temu marża banków na kredytach mieszkaniowych była dość wysoka. Kształtowała się na poziomie 3%. Dzisiaj bez większego trudu możesz uzyskać marżę na poziomie 1,3% do 1,5%. Chętnie podam Ci przykład, jak można na tym zarobić.

Jeden z naszych klientów, który korzystał z naszych usług miesiąc temu, miał kredyt na mieszkanie jakiś czas temu zaciągnięty w złotówkach. Płacona przez niego rata wynosiła 860 zł miesięcznie, spłacał 106 000 zł. Rzeczywiste oprocentowanie jego kredytu wynosiło 9,3%. Dla klienta dokonaliśmy refinansowania kredytu, czyli przygotowaliśmy dla niego ofertę, w ramach której bank x spłacił jego aktualny kredyt i zabezpieczył się na jego mieszkaniu. Od tej pory klient spłacał ratę do banku x, a nie do swojego poprzedniego banku. Wynegocjowaliśmy dla klienta oprocentowanie 5,4%. Dzięki temu, nie wydłużając okresu kredytowania, mógł on płacić dużo niższą ratę. W związku z tym, że wartość mieszkania klienta wzrosła od czasu kiedy brał kredyt, istniała możliwość dobrania gotówki od banku x pod zastaw tej samej hipoteki.

Efekt był taki, że klient otrzymał dodatkowe 20000 zł w gotówce, a jego rata za kredyt zmniejszyła się z 860 zł do 701 zł bez wydłużenia okresu kredytowania.

Na miejscu tego klienta wykonałbym prosty ruch. 10000 zł przeznaczyłbym na spłatę debetu i karty. Zyskuję dzięki temu 337 zł miesięcznie i większą zdolność kredytową. Pozostałe 10 000 zł potraktowałbym jako wkład własny na zakup kawalerki, którą przeznaczyłbym na wynajem. W mieście klasy B kupisz kawalerkę (jak dobrze poszukasz) za 70000 zł. Za wynajmowanie takiej kawalerki możesz dostać miesięcznie nawet 700 zł odstępnego. Na zakup potrzebował będziesz 60000 zł kredytu (masz 10000 zł wkładu własnego). Miesięczna rata kredytu hipotecznego na 60000 zł wyniesie około 340 zł. To oznacza, że Twój miesięczny budżet wzrośnie o 360 zł (700 zł odstępnego z mieszkania minus rata nowej hipoteki 340 zł).

Czy wiesz, że wykonanie takiego ruchu powiększy Twój budżet o 860 zł na miesiąc? Czy wiesz, że jeżeli nie dostałeś w tym roku podwyżki, możesz ją sobie dać w ten sposób sam? 860 zł wynika z prostego liczenia. Gdybyś zrobił krok po kroku to, co napisałem, uzyskałbyś:

1. 160 zł na miesiąc oszczędności na racie kredytu hipotecznego.
2. 337 zł na miesiąc oszczędności z tytułu zamknięcia karty i debetu.

3. 360 zł na miesiąc dodatkowego zarobku z wynajmu zakupionej kawalerki.

W sumie daje to 857 zł więcej w portfelu każdego miesiąca.

Podaję ten konkretny przykład, abyś lepiej zrozumiał, że fakt, iż jesteś zadłużony, nie czyni Cię „trędowatym". Znam wielu ludzi, którzy myślą: „O mój Boże, mam 200 000 zł kredytu do spłaty, w życiu sobie z tym nie poradzę!", „Spłacę do banku dwa razy tyle co zabrałem, to straszne!", „Hmm… który kraj nie ma umowy ekstradycyjnej z Polską? Może wezmę jeszcze ze 100 000 zł i tam pojadę?!". Zamiast wpadać w panikę lub snuć kryminalne plany, możesz po prostu wypisać swoje kredyty, przyjrzeć się ich oprocentowaniu i zobaczyć, co da się z nimi zrobić. Przed chwilą pokazałem Ci, jak znacząco możesz polepszyć swoją sytuację dzięki prostym decyzjom finansowym. To może zrobić prawie każdy, wystarczy umieć dodawać i odejmować. Wiem, że możesz pomyśleć teraz, że jak będziesz wynajmować mieszkanie, to mogą Cię oszukać, dużo zapłacisz u notariusza itp. Spróbuję rozwiać trochę Twoje wątpliwości w rozdziale poświęconym okazyjnemu i bezpiecznemu zakupowi nieruchomości. Tak naprawdę, jeżeli nie masz dość odwagi, by inwestować, nie musisz tego robić. Możesz nie brać pieniędzy na dodatkowy cel i po prostu obniżyć ratę swojej hipoteki. To też będzie dobre.

Chciałbym w tym momencie ostrzec Cię i wzbudzić Twoją czujność w temacie konsolidacji kredytów. Przykłady, które Ci podawałem, są opłacalne, co nie znaczy, że każda konsolidacja się opłaca. Istnieją banki/doradcy/instytucje, które mogą wmanewrować Cię w drogi kredyt poprzez prostą sztuczkę. Załóżmy, że spłacasz 3 kredyty, każdy z ratą 300 zł na miesiąc. Za 3 lata spłacisz każdy z nich. Aby prosto to policzyć, możesz przyjąć, że to 3 identyczne kredyty. Dostajesz ofertę z innego banku, w którym proponują Ci konsolidację tych kredytów (po ich połączeniu Twoja rata wyniosłaby 600 zł miesięcznie). Kredyt zaciągnąłbyś na 6 lat. Czy jest to Twoim zdaniem opłacalne?

Najprostszym sposobem, żeby się o tym przekonać, jest policzenie, jaką kwotę w sumie spłacisz po zapłaceniu wszystkich rat. W pierwszym przypadku będzie to: 300 zł × 12 miesięcy × 3 lata × 3 (masz 3 takie same kredyty). Suma zapłaconych rat wyniesie 32400 zł. W drugim przypadku będzie to 600 zł × 12 miesięcy × 6 lat. Tutaj suma wyniesie 43 200 zł…

Jak widzisz, konsolidacja nie zawsze się opłaca, a niższa rata nie w każdym przypadku oznacza oszczędności. Mogą zdarzyć się oczywiście sytuacje, w których będziesz zmuszony podjąć taką niekorzystną decyzję, ponieważ nie będzie Cię zwyczajnie stać na zapłacenie wszystkich rat. Jeżeli jednak nie masz noża na gardle, sugeruję policzyć, czy oszczędność, którą proponuje

Ci doradca, jest faktycznie tak atrakcyjna, czy jest tylko pozorna.

Warto pamiętać o tym, że konsolidacja kredytów konsumpcyjnych robiona zwykłym kredytem gotówkowym jest najczęściej bardzo droga. Wynika to z faktu, że banki nierzadko doliczają do udzielonego kredytu prowizję, opłatę przygotowawczą i ubezpieczenie. Często koszt ten sięga nawet dodatkowych 15% kwoty kredytu. Załóżmy, że masz do spłaty kredyty na 30 000 zł. Jeżeli dokonasz konsolidacji kredytem gotówkowym, po doliczeniu przez bank wszystkich prowizji może się okazać, że masz już do spłaty 34 500 zł, a niższa rata wynika jedynie z tego, że spłata kredytu została rozciągnięta na dłuższy okres.

Przenoszenie kredytów hipotecznych do innego banku znacznie częściej bywa opłacalne, ponieważ wiele banków stosuje promocję polegającą na tym, że nie naliczają żadnej prowizji do kredytu, który przejmują. Jedynym kosztem, który poniesiesz w takiej sytuacji, są ponowne wpisy hipoteki do księgi wieczystej i PCC w sądzie. Jeżeli znajdziesz bank, który zabezpiecza się tylko zwykłą hipoteką kaucyjną, to zapłacisz w sumie 219 zł (w sądzie i w urzędzie skarbowym). To powoduje, że warto być czujnym na pojawiające się okazje obniżenia raty kredytu hipotecznego.

Sytuacja, o której piszę, odnosi się do kredytów hipotecznych w polskiej walucie. Kredyty w walucie obcej

bardzo rzadko opłaca się refinansować (przenosić do innego banku). Wynika to z dwóch ważnych powodów.

Pierwszy to zmieniający się kurs waluty. Zmiana kursu może okazać się korzystna, ale może też zwiększyć znacząco Twoje zadłużenie. To czysta loteria.

Drugi ważniejszy powód to tak zwany *spread*, czyli różnica pomiędzy kursem kupna i kursem sprzedaży waluty, na której zarabia bank. Żebyś lepiej zrozumiał, o czym piszę, wyobraź sobie taką sytuację. Masz 100 000 zł i idziesz z nimi do kantoru. Za swoje pieniądze najpierw kupujesz euro, a następnie zamieniasz kupione euro ponownie na złotówki. Czy dalej będziesz miał 100 000 zł? Za każdym razem bank czy też kantor zarabia na Twojej zmianie waluty. Nawet jeżeli masz kredyt we frankach szwajcarskich i chciałbyś go przenieść do innego banku, zachowując tę samą walutę, transakcja będzie wyglądała tak: w swoim banku spłacisz kredyt po kursie sprzedaży (jest on z reguły wyższy o 7–12% od kursu kupna, po którym Twój kredyt został wypłacony), następnie ta kwota wyrażona w złotówkach w Twoim nowym banku zostanie znowu zamieniona na franki. Wiem, że może to być trudne do ogarnięcia na pierwszy rzut oka, ale nie wdając się zbytnio w szczegóły, można powiedzieć, że jeżeli przenosisz kredyt w walucie do innego banku i kurs waluty nie uległ zmianie, to i tak będziesz miał między 7 a 12% więcej kredytu do spłaty.

Pracując z wieloma klientami, zauważyłem, że część z nich odczuwa dziwny, nieuzasadniony strach przed korzystaniem z kredytu hipotecznego. Podam Ci przykład. Rozmawiałem jakiś czas temu z klientami, którzy zamierzali budować dom. Mieli już działkę i pozwolenie na budowę, mieli również odłożone pieniądze, które pozwoliłyby im na wylanie fundamentów. Ostatecznie postanowili, że nie będą obciążać hipoteki budynku, bo w ich rodzinie „nigdy się tak nie robiło". Podjęli decyzję, że będą zaciągać zwykłe kredyty gotówkowe na kolejne etapy budowy.

Podstawowa różnica między tymi kredytami jest taka, że przeciętny kredyt hipoteczny ma oprocentowanie w wysokości około 6% rocznie, a kredyt gotówkowy na dowolny cel jest oprocentowany średnio 20% w skali roku. Drugi ważny aspekt jest taki, że kredyt hipoteczny możesz dostać bez większego problemu na 30 lat, a gotówkowy — maksymalnie na 7 lat.

Klienci jak powiedzieli, tak zrobili — w pierwszej kolejności wykorzystali swoje oszczędności i wylali fundamenty. Następnie stopniowo zaciągali kredyty gotówkowe po 20 000 zł na każdy kolejny etap budowy. Zanim przykryli stan surowy dachem, mieli już zadłużenie na 110 000 zł i miesięczną ratę za swoje kredyty gotówkowe 2440 zł. Efekt był taki, że stracili zdolność kredytową i nie mieli już możliwości kontynuowania budowy, która nawet nie została przykryta dachem…

W tej sytuacji, gdyby przestali spłacać swoje kredyty, bank jako wierzyciel i tak zająłby przez komornika budowaną przez nich nieruchomość. Jak na ironię, wówczas może się okazać, że stanie się to, czego za wszelką cenę chcieli uniknąć. Gdyby klienci postanowili zaciągnąć kredyt hipoteczny i swój niemały dochód przeznaczać na nadpłatę tego kredytu, osiągnęliby swój cel przy dużo niższym koszcie odsetkowym.

Wniosek płynie z tego taki: zaciągnięcie kredytu hipotecznego nie jest zastawieniem swoich „sreber rodowych" lub „pogwałceniem praw własności". To sposób na znaczące obniżenie kosztu kredytu poprzez dodatkowe zabezpieczenie dla banku. Zawsze należy pamiętać o tym, że w sytuacji gdy spłacamy regularnie ratę kredytu, bank nie ma żadnego prawa egzekwować swojego zabezpieczenia. Mimo jego wpisu hipoteki w księdze wieczystej, to my cały czas jesteśmy właścicielami nieruchomości i nią dysponujemy. W przypadku braku spłaty kredytu, niezależnie od tego, czy był to kredyt hipoteczny czy gotówkowy, komornik może egzekwować należność z dowolnego składnika naszego majątku. Nic nie stoi na przeszkodzie, żeby równocześnie zajął nasze oszczędności, konto w banku, wypłatę i nieruchomość. Wcale nie potrzebuje do tego celu wcześniej wpisanej hipoteki w księdze wieczystej.

Być może jeszcze nie raz będziesz załatwiał dla siebie kredyt. Warto pamiętać o tym, że wiekowa sztuka tar-

gowania się nie powinna zostać przez Ciebie odłożona na półkę. Faktem jest, że oferta banków staje się coraz bardziej pakietowa i mniej elastyczna dla klienta, co wcale nie znaczy, że ta, którą dostałeś od banku, nie jest „wszystkim, na co go stać". Kiedy o to zdecydowanie poprosisz, prawdopodobnie zyskasz możliwość:

1. Obniżenia lub wyzerowania prowizji od kredytu.
2. Obniżenia marży kredytu — zmniejszenie marży o 0,2% przy kredycie na 300000 zł na 30 lat to łączna oszczędność 13800 zł na spłacanych do banku odsetkach (to całkiem niezła nagroda za trwające często tylko 5 minut negocjacje).
3. Jeżeli załatwiasz kredyt przez doradcę finansowego, powinieneś wiedzieć, że jeżeli uda mu się zdobyć dla Ciebie kredyt, to dostanie od banku całkiem dobrą prowizję. Założę się, że Twój doradca poszedłby na układ, że skorzystasz z jego usług, ale jeśli kredyt wyjdzie, to on pokryje Ci opłaty za wpis hipoteki w sądzie i PCC* w urzędzie skarbowym.

Podsumowując te krótkie przemyślenia na temat kredytów, chcę napisać Ci jeszcze o kilku pułapkach, które zastawiają na klienta banki w celu ominięcia ustawy „antylichwiarskiej". Ta ustawa ma na celu ograniczenie zbójeckiego oprocentowania kredytów, ale w praktyce banki i inne instytucje finansowe nauczyły się ją spokojnie

* PCC — podatek od czynności cywilnoprawnych.

omijać (ustawa „antylichwiarska" określa maksymalny poziom oprocentowania, prowizji oraz opłaty przygotowawczej). Oprocentowanie to może wynosić maksymalnie czterokrotność stopy lombardowej. W praktyce obecnie nie więcej niż około 20% w skali roku. Maksymalna prowizja to 5% kwoty kredytu, a maksymalna opłata przygotowawcza to też 5%. Wydawałoby się, że ustawodawca przewidział wszystkie opłaty związane z kredytem, natomiast fakty są takie, że obecnie ustawa ta nie stanowi dla banku żadnej przeszkody w kształtowaniu kosztu kredytu, ponieważ nic nie wspomina o kosztach ewentualnego ubezpieczenia kredytu…

Bank często dostosowuje oprocentowanie i prowizję do ustawy, za to drastycznie podnosi koszt ubezpieczenia. Dzięki temu zarabia dużo więcej, niż wynikałoby to z oprocentowania. Nie ma nic złego w ubezpieczaniu kredytu, to dobry pomysł. Trzeba tylko sprawdzić, czy koszt tego ubezpieczenia jest adekwatny do wysokości ochrony ubezpieczeniowej. To, co trzeba sprawdzić, to rzeczywisty koszt kredytu, tzw. RRSO. Każdy bank zobowiązany jest udzielić klientowi informacji na ten temat. Zapis taki znajduje się nawet w umowie.

Jeżeli bank reklamuje kredyt gotówkowy, którego oprocentowanie wynosi tylko 9%, sprawdź to. Założę się, że RRSO wynosi minimum 17%. Do obliczenia RRSO można stosować bardzo skomplikowany wzór, można również korzystać z zaawansowanego kalkulatora kre-

dytowego, ale są to rozwiązania trudne i czasochłonne. W praktyce najlepiej zapytać doradcę w banku, jakie jest RRSO tego kredytu. Jeżeli się miga z odpowiedzią, idź do innego banku. Jeżeli powie Ci nieprawdę (co zauważysz na umowie, którą dostaniesz do podpisu), nie podpisuj jej. Jeżeli jesteś zmuszony podpisać umowę (np. na jutro potrzebujesz pieniędzy), warto pamiętać o tym, że kredyt konsumencki w wysokości do 80000 zł można bez żadnych kosztów oddać do dziesięciu dni od zawarcia umowy. Możliwe jest więc załatwienie kredytu w innym banku i spłacenie tego, który Twoim zdaniem jest niekorzystny.

W negocjacjach z bankiem nie warto stawiać się na przegranej pozycji. Mam na myśli sytuację, w której masz możliwość zaciągnięcia kredytu w kilku różnych bankach. Jeżeli masz nóż na gardle i tylko jeden bank chce z Tobą rozmawiać, to oczywiście nie ma co mówić o żadnych negocjacjach.

Podsumowując:

1. Zwracaj uwagę na faktyczne odsetki, czyli RRSO.
2. Nie wstydź się pytać o niższe oprocentowanie lub o obniżenie prowizji.
3. Sprawdzaj koszty okołokredytowe (ubezpieczenie, prowizja, opłata przygotowawcza), pytaj, z czego wynikają i czego dotyczą.

4. Sprawdzaj, co kryje się za słowem „promocja", „kredyt 0%", „świąteczny kredyt" itp. W dowiedzeniu się, czy to faktycznie „promocja", pomoże Ci pytanie o RRSO.

W rozdziale „Dobry i zły kredyt" dowiesz się więcej o sytuacjach, w których warto skorzystać z kredytu, a także o tych, w których należy unikać go jak ognia.

Aktywa i pasywa

Zrozumienie tematu aktywów i pasywów to moim zdaniem najważniejszy krok do bogacenia się. Być może znasz już te zasady (szczególnie ciekawie pisze o nich Robert Kiyosaki), ale możliwe, że ten rozdział będzie dla Ciebie całkowitą nowością. Niezależnie od Twojego poziomu wiedzy na temat różnicy pomiędzy aktywami i pasywami, warto zadać sobie kilka prostych pytań, które pokażą Ci stan Twoich aktywów.

Mam do Ciebie prośbę: zastanów się przez chwilę i wypisz na liście poniżej, jakie masz aktywa:

....

....

....

....

....

....

....

....

Teraz możemy przekonać się, czy składniki majątku, które wypisałeś, faktycznie są Twoimi aktywami. Aby do tego dojść, wystarczy odpowiedzieć sobie na proste pytanie:

Ile pieniędzy co miesiąc przynoszą Ci rzeczy, które wypisałeś?

Być może teraz Cię zaskoczę, ale jeżeli w rubryce u góry wpisałeś mieszkanie i auto, to wymieniłeś swoje największe pasywa. To wcale nie są aktywa! Zasada dotycząca podziału składników majątku na aktywa i pasywa jest banalnie prosta. Aktywa to składniki majątku, które regularnie dostarczają Ci pieniędzy, a pasywa — konsekwentnie Ci je zabierają.

Czy Twoje mieszkanie daje Ci co miesiąc pieniądze?

Czy Twój zestaw kina domowego zarabia dla Ciebie co miesiąc?

Czy Twoja garderoba pełna ubrań i szafka pełna butów dostarczają Ci regularnego przychodu?

Podejrzewam, że nie. Posiadanie pasywów nie jest niczym złym. Nie namawiam Cię do tego, żebyś wszystko sprzedał lub rozdał i żył o chlebie i wodzie (choć podobno takie życie jest łatwiejsze, to trudno znaleźć na nie dobrą lokalizację). To nic złego, że posiadasz pasywa. Problem może polegać na tym, że nie masz w ogóle (albo prawie wcale) aktywów. To możesz już wiedzieć po ćwiczeniu z dochodem pa-

sywnym. Najprościej można sprawdzić, czy masz aktywa, odpowiadając sobie na pytanie:

Ile pieniędzy co miesiąc będzie wpływać na moje konto, jeżeli od dzisiaj przestanę pracować?

....

....

....

....

Odpowiadając, nie uwzględniaj, proszę, zasiłku dla bezrobotnych i tym podobnych świadczeń związanych ze zwolnieniem.

Jeżeli Twoja odpowiedź to „0 zł" lub co bardziej prawdopodobne: „Traciłbym kilka tysięcy co miesiąc, bo takie mam koszty", to oznacza, że czeka Cię trochę pracy, ale nie przejmuj się tym. Tak naprawdę pracę zacząłeś, kupując tę książkę, bo świadczy to o tym, że czegoś pragniesz, a to pragnienie, jak trochę pokombinujesz, zaprowadzi Cię do oczekiwanego rezultatu.

Drogi Czytelniku, zależy mi na tym, abyś dokładnie zrozumiał, czym są aktywa, a czym pasywa, dlatego zaproponuję Ci krótki test. Wypiszę na liście poniżej składniki majątku, a Ty określisz, czy konkretna pozycja stanowi pasywa czy aktywa. Pamiętaj, aktywa dają Ci dochód pasywny, zarabiają dla Ciebie regularnie, mimo iż nie pracujesz, a pasywa zabierają Ci pieniądze lub tra-

cą na wartości. W wykropkowane pole wpisz *A*, jeżeli stwierdzisz, że to aktywa lub *P* — jeżeli stwierdzisz, że to pasywa:

Biżuteria	....
Samochód prywatny	....
Własny dom	....
Lokata bankowa	....
Jacht	....
Skrzynia złota zakopana w ogródku	....
Mieszkanie, które wynajmujesz	....
Stół bilardowy	....
Telewizor LCD	....
Działka, na której zamierzasz budować dom	....
Działka, którą zamierzasz poparcelować i sprzedać	....
Taksówka	....
Kolekcja złotych monet	....
Tablica reklamowa na Twojej posesji	....

Jestem przekonany, że dobrze poradziłeś sobie z tym ćwiczeniem. Zapewne widzisz, że ten sam przedmiot może być równocześnie w Twoich aktywach i pasywach. Tak naprawdę zależy to tylko od tego, jak go wy-

korzystujesz. Jeżeli masz ładne, prywatne auto, to Twoje pasywa. Musisz płacić za jego eksploatację, ubezpieczenie, paliwo itp. Jeżeli ten sam samochód jest taksówką albo wypożyczasz go na wesela, to są to już aktywa, bo dla Ciebie zarabiają.

Mogłeś napotkać pewną trudność w przypisaniu kategorii działce. Z mojego punktu widzenia to jest tak: jeżeli zainwestowałem w grunt w celach zarobkowych, to są to aktywa. To, że nie dostanę czynszu za działkę co miesiąc, to nie problem. Jej wartość wzrasta, więc jest to składnik majątku, który mimo iż nie daje pieniędzy co miesiąc, zwiększa mój stan posiadania. Gdybym tę samą działkę kupił z myślą o budowie swojego domu, to są to typowe pasywa. Ponoszę koszt w celu podniesienia własnego komfortu, ale wybudowany dom będzie co miesiąc zabierał mi pieniądze tak długo, jak długo będę w nim mieszkał.

To, co teraz napiszę, jest moim zdaniem najważniejsze w całym procesie podnoszenia swojego statusu materialnego. Są to dwa zdania, którymi sugeruję się na co dzień w biznesie:

- Kupuj jak najwięcej aktywów, kupuj rzeczy, które zarabiają dla Ciebie pieniądze.
- Zwiększaj dochód pasywny tak, aby przekroczył Twoje miesięczne obciążenia pochodzące z pasywów.

Tak zupełnie poważnie, to uważam, że treść całej książki można zamknąć w tych dwóch zdaniach. Obawiam się jednak, że gdybyś zobaczył takie słowa na billboardzie, nie wzbudziłyby w Tobie większego zainteresowania niż reklama proszku do prania.

Chętnie opowiem Ci o rozmowie, którą przeprowadziłem ostatnio z kolegą. Poprosił mnie, abym dał mu prostą wskazówkę na temat tego, co może zrobić, żeby polepszyć stan swoich finansów. Jak się pewnie domyślasz, powiedziałem mu: „Kupuj rzeczy, które zarabiają dla ciebie pieniądze". Kolega zmarszczył czoło i powiedział: „Co takiego?". Ja na to: „No wiesz, kupujesz coś i masz z tego przychód, może to być mieszkanie na wynajem lub coś innego". Mój kolega odpowiedział: „Wiesz, powiedz mi, co ja mogę zrobić, ty masz pieniądze i możesz sobie na to pozwolić, ja nie mam do dyspozycji takich oszczędności, pewnie nigdy nie będę miał, więc nie mogę sobie pozwolić na kupowanie takich rzeczy".

Pomyślałem przez chwilę: „Skoro tak myślisz, to pewnie masz rację…". Jeżeli ktoś twierdzi, że nie może sobie na coś pozwolić, to pewnie z nieba nie spadnie mu kupon wygranej w lotka. Raczej nigdy nie kupi sobie czegoś, co do czego jest przekonany, że go na to nie stać. Nie chciałem wchodzić w filozoficzną dyskusję, więc postanowiłem skupić się na konkrecie: „To powiedz mi, czy masz w ogóle jakieś pieniądze, które mógłbyś zainwe-

stować?”. Kolega odpowiedział: „No, może 3000 lub 4000 zł”. Zapytałem go jeszcze raz: „Czy przychodzi ci do głowy cokolwiek, co mógłbyś za te pieniądze kupić i zarabiać regularnie na swojej inwestycji?”. Kolega zmarszczył czoło, zastanowił nieco dłużej, ale jedyne, co przychodziło mu do głowy, to ulokowanie pieniędzy w banku.

Zachęcam Cię do drobnego testu, drogi Czytelniku. Załóżmy, że masz 4000 zł do dyspozycji. Możesz z nimi zrobić, co tylko chcesz. Zacznijmy od konsumpcji. Wypisz, proszę, rzeczy, które kupiłbyś dla własnej przyjemności, mając taką kwotę:

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....
6. ....
7. ....

Ta część ćwiczenia mogła Ci pójść dość łatwo. Ja w kilkanaście sekund wypisałem sobie wszystko to, co w tym momencie by mi się przydało.

Sprawdźmy teraz, co zrobiłbyś, mając do dyspozycji 4000 zł na inwestycję. W pola poniżej wpisz, proszę, swoje pomysły na zainwestowanie kwoty 4000 zł w aktywa. Pomyśl o kupnie rzeczy, które mogą dla Ciebie regularnie zarabiać:

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....
6. ....
7. ....

Przypuszczam, że ta część ćwiczenia mogła być dla Ciebie (podobnie jak dla mojego kolegi) znacznie trudniejsza. Pomysły na to, jakie można kupić aktywa, nie są czymś, co naturalnie przychodzi nam do głowy. Jeżeli Twoim pomysłem było założenie lokaty lub kupienie funduszy inwestycyjnych, to musisz wiedzieć, że kokosów na tym nie zarobisz. Jeżeli bank zagwarantuje Ci 5% na rok, wówczas od swojej inwestycji po opodatkowaniu dostaniesz 13,50 zł miesięcznie. Zastanowiłem się teraz „z grubsza", w co zainwestowałbym pieniądze, mając tylko 4000 zł do dyspozycji. Poniżej przedstawię Ci moje propozycje:

1. Zagęszczarka (maszyna do ubijania kostki brukowej lub wysypanych kamieniem dróg). Wystarczy, że wynająłbyś ją tylko trzy razy w miesiącu na 1 dzień i kasowałbyś 50 zł za dzień, to miałbyś 12 razy lepszy wynik niż na lokacie.
2. Auto na monety lub urządzenie typu „boxer". Wystarczy, że dogadasz się z właścicielem dobrej lokalizacji na ustawienie takiej maszyny i wyciągasz co jakiś czas monety. Rentowność wielokrotnie przekroczy zwykłą lokatę.
3. Stworzenie serwisu www o ciekawej tematyce i zakup profesjonalnego szkolenia na temat zarabiania w sieci. Facebooka może nie stworzysz, ale znam ludzi, którzy zarabiają po kilka tysięcy złotych miesięcznie na prostych systemach partnerskich w sieci, a ich praca jest bardzo mało czasochłonna. Inwestycja we własną profesjonalną stronę www na pewno nie przekroczy 4000 zł (zakładając nawet małą kampanię reklamową).
4. Słup ogłoszeniowy. Uzgodniłbym z miastem możliwość postawienia takiego słupa i wynajmowałbym powierzchnię reklamodawcom.
5. Zakup profesjonalnego sprzętu budowlanego. Wynajmowałbym go fachowcom i osobom prywatnym, którym nie opłaca się kupować takiego sprzętu do jednej lub kilku robót. Są to z reguły bar-

dzo trwałe urządzenia (wiertarka, młot udarowy), więc długo Ci posłużą.

6. Garaż. To najprostsza inwestycja w nieruchomość. Możesz go wynająć za 100–200 zł miesięcznie. Trochę czasu spędzisz na poszukiwaniu lokalizacji, ale na pewno się on zwróci.
7. Działka budowlana. Kilka lat temu, kiedy zacząłem się rozglądać za możliwościami inwestowania w nieruchomości, kupiłem bardzo okazyjnie działkę budowlaną o powierzchni około 3000 m^2. Wpłaciłem 4000 zł zadatku sprzedającym, a na resztę zaciągnąłem kredyt. Od tego czasu wartość tej działki poszła o 250% w górę. Jak dotąd zapłaciłem w sumie około 7500 zł rat kredytu, a w zamian zyskałem ponad 100 000 zł na wzroście ceny działki. Nie musiałem z tą działką nic robić, za wyjątkiem skoszenia jej dwa razy w roku.

Mam nadzieję, że dostrzegłeś teraz, drogi Czytelniku, kilka prostych patentów, które może zastosować każdy. Wiem, że możesz zdziwić się przykładem z działką. Możesz przecież pomyśleć: ta działka to nie były aktywa, bo zabierała pieniądze co miesiąc, zamiast je dawać. Warto jednak pamiętać o tym, że prowadząc biznes, nie należy myśleć w kategoriach miesięcznej wypłaty. Biznesmen podsumowuje swoje inwestycje w dłuższych okresach — roku, dwóch, czasem nawet kilku lat. Płacąc ratę kredytu, cały czas kupowałem coś, co dla mnie

zarobi. O dwóch sposobach pomnażania pieniędzy (gra na kapitał i gra na przepływ) napiszę Ci w kolejnym rozdziale. Teraz spróbuj podsumować efekty Twojego ćwiczenia.

Jeżeli znalazłeś się w grupie ludzi, którzy bez problemu potrafią wymyślić, jak wydaliby pieniądze na konsumpcję, ale z trudem wymyślają choćby najprostszą inwestycję, to nie martw się! To najzupełniej normalne. Żyjemy w świecie, który uczy nas wydawać pieniądze, a nie zarabiać. W zakresie „wydawania pieniędzy" edukują Cię reklamy, znajomi, współpracownicy, rodzina, markety itp., a zarabiania i inwestowania pieniędzy uczy Cię…? No właśnie! Pewnie nikt Cię nie uczy i wcale mnie to nie dziwi. Ostatnio mój młodszy brat opowiadał mi o zajęciach z podstaw przedsiębiorczości w liceum. Zadał mi pytanie o różne rodzaje gospodarek rynkowych i typy rynków (monopol, oligopol, rynek konkurencyjny), bo miał przygotować z tego wypracowanie. Trochę mnie to zdziwiło, bo równie dobrze mógłby wymienić typy instrumentów dętych lub związki chemiczne zawierające tlen. Nie było nic praktycznego w tym zadaniu. Zapytałem go, czy mieli na zajęciach kiedykolwiek tematy, takie jak: „Jak obchodzić się z pieniędzmi?", „Jak inwestować?", „Jak znaleźć dobry kredyt?", „Jak sfinansować nieruchomość?". Tym razem brat się zdziwił: „No coś ty, tego nie ma nawet w podręczniku!".

Jedno jest pewne. Kiedy skończysz szkołę, na 100% będziesz miał do czynienia z pieniędzmi. Będziesz zaciągał kredyty, lokował pieniądze i pewnie będziesz kupował jakąś nieruchomość. Mogę się założyć. Mam pewne wątpliwości, czy przyda Ci się do tego wiedza o rynku, na którym panuje oligopol. Teoria funkcjonowania gospodarek centralnie planowanych też nie zarobi dla Ciebie pieniędzy. W zakresie zarabiania i właściwego wydawania pieniędzy jesteś skazany na samokształcenie, które wymaga dużej dyscypliny.

Mam świadomość, że definicje, które Ci podaję, inaczej wyglądają w rachunkowości przedsiębiorstw. Tam w zupełnie inny sposób określa się aktywa i pasywa. Opowiedziałem kiedyś mojemu księgowemu, jak postrzegam kwestię aktywów i pasywów i stwierdził, że nie ma to nic wspólnego z księgowością. Po chwili zastanowienia dodał jednak, że ma to sens. Od czasu naszej rozmowy mój księgowy zwiększył swój majątek o 2 mieszkania i lokal pod wynajem.

Jak widać, naukowa definicja pewnych pojęć w ogóle nie przeszkadza w robieniu biznesu. Pozwól, że jeszcze raz przekażę Ci jedno z ważniejszych przesłań tej książki:

Jeżeli chcesz podnieść swój standard życia — zacznij kupować aktywa.

Czy wiesz, jaki pracownik:

1. pracuje całą dobę,
2. nie ma żadnych przerw w pracy,
3. pracuje w niedziele i święta,
4. nigdy nie choruje,
5. nie chce podwyżki,
6. nie strajkuje,
7. nigdy nie rzuca pracy?!

Tym pracownikiem są aktywa. Raz nabyte, będą dla Ciebie zarabiać cały czas.

Na poprzednich stronach mogłeś na własne oczy zobaczyć, że inwestowanie wcale nie jest takie trudne, nie wymaga również posiadania pokaźnego kapitału. Tak na marginesie, chętnie napiszę Ci, co zrobiłem, kiedy jako przykład na zakup aktywów wpisałem w wyszukiwarce internetowej maszynę zarobkową typu „boxer". Zaciekawiło mnie to i postanowiłem zrobić krótką analizę tego pomysłu. Wyglądało to tak:

1. Sprawdziłem, że cena tych maszyn waha się od 4000 do 6000 zł za nowe urządzenie z gwarancją.
2. Zadzwoniłem do producenta i zapytałem, czy oprócz produkcji stawiają takie automaty w celach zarobkowych.
3. Dowiedziałem się, że nie tylko produkują, lecz także mają własną sieć takich automatów. Ich zdaniem

najgorsza maszyna zarabiała 100 zł, a najlepsza — 1000 zł na miesiąc.

Więcej informacji już nie potrzebowałem. Dokonałem szybkiego podsumowania i wyszło mi, że jak rozejrzę się za dobrą lokalizacją, to średnio zarobię 350 zł miesięcznie, odejmując pewnie 100 zł za wynajęcie miejsca. Daje to 250 zł na miesiąc z jednej maszyny. Rocznie, inwestując 6000 zł, mogę więc zarobić 3000 zł. To prosty przykład inwestycji dającej 50% rocznie. Trochę lepiej niż lokata, prawda? Możesz zadawać sobie pytanie: „Jeżeli to taki doby biznes, to dlaczego tego nie zrobiłem?". To dobre pytanie. Odpowiedź jest bardzo prosta: „Skala jest dla mnie zbyt mała". Logistyka związana z kupnem np. 20 takich maszyn i szukaniem dla nich lokalizacji byłaby dla mnie zbyt czasochłonna. Zakładam natomiast, że jest wielu ludzi, którzy mają trochę czasu, nie mają wielkich środków i będą skłonni pójść na takie rozwiązanie i zwiększyć sobie w ten sposób wypłatę o 250 zł.

Poprzez podanie tego przykładu chcę zobrazować Ci coś zupełnie innego niż zyski, które mogą płynąć z takiej inwestycji. Tak naprawdę chciałem Ci pokazać sposób działania, który nazywam TiT. Brzmi to trochę jak odgłos klaksonu i tak powinno być. Twój umysł powinien rozpatrywać pomysły szybko i konkretnie. TiT to po prostu skrót od „Tu i Teraz". Nie warto odkładać pomysłów na później. W momencie kiedy urządzenie typu „boxer"

przykuło moją uwagę, analiza tego pomysłu zajęła mi 15 minut (łącznie z telefonem do producenta).

Zachęcam Cię do tego samego. Jeżeli Twój pomysł, moja sugestia czy jakakolwiek inna propozycja inwestycyjna przyszła Ci do głowy, zacznij działać natychmiast. Lepiej nie używaj w głowie zwrotu „zaraz". Zaraz to jest wielka bakteria, która pożera Twój zapał do działania.

Jeżeli spodobał Ci się pomysł z działką, to zacznij w tej chwili, odłóż książkę, znajdź numer do pierwszej lepszej agencji nieruchomości, zadzwoń i powiedz: „Dzień dobry, szukam działek i mieszkań pod inwestycję, chciałem umówić się na spotkanie i zobaczyć nieruchomości, które waszym zdaniem mogą dać mi zarobić".

Zdradzę Ci pewien sekret. Jeżeli nie masz grosza przy duszy i nie masz nawet zdolności kredytowej, to całkiem dobrze się składa. Na początku lepiej tylko oglądać nieruchomości, a nie od razu je kupować. To, że nie masz możliwości kupna nieruchomości inwestycyjnej, jest gwarancją tego, że nie kupisz bubla. Zaczynałem w ten sam sposób — do znudzenia oglądałem nieruchomości. Jak jedna agencja nieruchomości miała mnie już dość, to dzwoniłem do innej i dalej oglądałem. Uwierz mi, żaden agent nie odmówi Ci takiego spotkania. Jeżeli będziesz odmawiał zakupu, nie rób tego w taki sposób: „To ja się jeszcze zastanowię…" lub „No nie wiem, czy mnie na to stać". Lepiej powiedz jasno: „To nie jest

dla mnie okazja, jak pani zdaniem mam na tym zarobić?". Wśród wielu różnych, często bzdurnych opinii, znajdziesz ziarno prawdy i po pewnym czasie wyrobisz sobie własne zdanie. Nawet kosztem przepuszczenia dobrej okazji warto odrzucać pierwsze oferty, by nie dać się ponieść emocjom. Nieruchomości mają to do siebie, że czasem podobnie jak kobiety potrafią urzec. A tak na poważnie, to zmierzam do tego, że fakt, iż nieruchomość Ci się podoba, nie oznacza, że szybko ją sprzedasz lub co ważniejsze — zarobisz na niej.

Najistotniejsze jednak jest to, żebyś zaczął działać. Próbowałeś, po obejrzeniu filmu *Matrix*, zakrzywić łyżkę siłą woli? Ja próbowałem ze sto razy. I wiecie co? Nic z tego nie wyszło. Za sto pierwszym razem chwyciłem ją w ręce i po prostu wygiąłem. Zadziałało od razu. Zrobiłem to dla zabawy, wtedy nie wyciągnąłem z tego żadnych wniosków. Na szczęście przyszły one z czasem. Jakkolwiek niedorzeczny ten pomysł by nie był, jeżeli moim celem było zgięcie łyżeczki, powinienem zrobić to od razu, bez ceregieli. Taka forma aktywności skieruje Twój umysł prosto na cel. Gdy zaczniesz oglądać nieruchomości, zaczniesz o nich myśleć. Jeżeli nie będzie Cię stać na zakup, zaczniesz dostrzegać okazje do tego, jak zbudować swoją zdolność kredytową. Odrzucanie pierwszych ofert sprawi, że będziesz szukał lepszych. Nie miną trzy miesiące i agenci sami zaczną dzwonić do Ciebie: „Chyba mam coś, czego pan szu-

ka…”. Sam będziesz wiedział, kiedy kupić. Doradzam Ci kontakt z rzeczoznawcą majątkowym. Jest to osoba, która w obiektywny i fachowy sposób wycenia nieruchomość. Za wycenę niedużej działki lub mieszkania zapłacisz maksymalnie 400 zł, a dzięki temu poznasz wartość rynkową działki (cenę, za którą faktycznie takie nieruchomości są sprzedawane). Dobry rzeczoznawca od lat analizuje setki transakcji i powie Ci, czy warto w coś zainwestować. Lepiej zapłacić za fachową wiedzę kilkaset złotych, niż stracić kilkadziesiąt tysięcy na nietrafionej inwestycji. Po czasie, jak już zlecisz rzeczoznawcy kilka prac, założę się, że przez telefon poda Ci ogólną informację na temat wartości mieszkania i zrobi to zupełnie za darmo. Jeżeli postanowisz robić biznes, nie obejdziesz się bez zbudowania zespołu. Napiszę Ci o tym w kolejnym rozdziale. Teraz spokojnie pomyśl o możliwościach, które stoją przed Tobą otworem. Cokolwiek postanowisz — zacznij działać. Zamiast „oczekiwać na okazje” — zacznij ich szukać.

„Gra na kapitał” i „gra na przepływ”

Dość ważną sprawą jest zrozumienie sposobów, w jakie możesz inwestować pieniądze. Może określenia, których użyłem w tytule rozdziału, są mało profesjonalne, ale za to są proste. Rozpatrując różne okazje inwesty-

cyjne, zetkniesz się z dwiema możliwościami. Pierwszą będzie możliwość jednorazowego zarobku na transakcji, drugą — możliwość nabycia czegoś, co będzie zarabiało dla Ciebie dużo mniej, ale za to regularnie. Podam Ci to na prostych przykładach:

1. Kupujesz mieszkanie poniżej wartości rynkowej, remontujesz je i sprzedajesz, zarabiając jednorazowo 25000 zł.
2. Kupujesz mieszkanie poniżej wartości rynkowej, remontujesz je i wynajmujesz, dostając co miesiąc 1400 zł czynszu.

Myślę, że ten przykład w dość prosty sposób pokazuje różnicę pomiędzy zwiększaniem kapitału a kupowaniem majątku, który zwiększy Twój przepływ pieniędzy (tzw. *Cash Flow*). Przepływ to nic innego jak Twoja biznesowa wypłata. To pieniądze, które otrzymujesz regularnie. Zastanów się przez chwilę, jakie transakcje wolałbyś przeprowadzać. Takie, które dają Ci szybki dostęp do gotówki, czy takie, które raz zawarte, będą systematycznie zarabiać?

Na to pytanie nie ma dobrej odpowiedzi. Będziesz potrzebował jednych i drugich transakcji. Powód jest bardzo prosty. Żeby przeprowadzać transakcje typu „gra na przepływ", będziesz potrzebował kapitału. Żeby otrzymywać co miesiąc pieniądze z takiej inwestycji, Twój kapitał musi tam pozostać. Docelowo warto dą-

żyć do tego, aby mieć jak najwięcej interesów typu „gra na przepływ", ponieważ wtedy zdobędziesz wolność finansową. Twoje pieniądze będą pracowały na Ciebie niezależnie od tego, czy będziesz się w to angażował czy nie. „Gry na kapitał" dają jednorazowo dużo zarobić, ale jak chcesz stale to robić, musisz szukać kolejnej okazji. Jestem obecnie na etapie łączenia jednej i drugiej gry. Częścią swojego majątku gram na kapitał, częścią zysków gram na przepływ. Konsumuję dochód pochodzący z gry na przepływ.

W tym jednym zdaniu odkrywam przed Tobą tajemnicę bogatych ludzi. Zgłębiałem ją ciężką pracą. Czytałem wiele książek, popełniałem dużo błędów. Teraz mogę podać Ci tę tajemnicę na tacy. Bogaci ludzie:

1. Inwestują w biznes w celu zwiększenia kapitału.
2. Zyski inwestują w „gry na przepływ" (najczęściej w nieruchomości).
3. Utrzymują swoją prywatną konsumpcję z dochodu pasywnego, który jest niekończącym się „źródełkiem".

Jeżeli zastanowisz się nad tym przez chwilę, to prawdopodobnie znajdziesz logikę w tym rozumowaniu. Tak jest w rzeczywistości. „Gra na kapitał" wymaga pracy i sprytu, „gra na przepływ" wymaga dyscypliny i cierpliwości. Są to cechy, które zaprowadzą Cię do nagrody — będziesz zarabiał, nie musząc pracować.

Pomyśl przez chwilę nad prostym faktem. Czy znasz jakieś stworzenie, które żyje w swoim naturalnym środowisku i czegoś mu do życia brakuje? To nie czas i miejsce na filozoficzne rozważania, pomyśl o tym w prosty sposób — bogactwo jest wokół Ciebie. Wystarczy umiejętnie z niego korzystać, tak jak żywe stworzenia umiejętnie korzystają ze swojego naturalnego środowiska. Naturalnym środowiskiem człowieka jest rodzina, społeczeństwo i funkcjonowanie w gospodarce (praca, biznes itp.). Środowisko to jest pełne okazji. Gdy je dostrzeżesz, nie będziesz mógł uwierzyć, że były one tak blisko Ciebie.

Proponuję Ci teraz, żebyś dla treningu wymyślił dwa rodzaje „gier na kapitał" i dwa rodzaje „gier na przepływ", które są w Twoim zasięgu.

....

....

....

....

Chciałbym też powiedzieć Ci o tym, dlaczego inwestowanie nazywam „grą". Robię tak dlatego, że taka praca staje się zabawą o wiele lepszą niż stawianie hoteli w grze *Monopoly*. Nie będę zbyt długo Cię przekonywał. Sam musisz poczuć radość z zarobienia większych pieniędzy jedną transakcją lub spokój wy-

nikający z tego, że zarabiasz, nie pracując. Myślę, że wtedy bez wahania zgodzisz się ze mną, że biznes to ciekawa i przyjemna gra.

Zły kredyt, dobry kredyt

Podzielę się z Tobą pewną historią, która po czasie wiele mnie nauczyła. 5 lat temu zacząłem interesować się kredytami hipotecznymi. Sprzedawałem je klientom, więc musiałem zdobyć gruntowną wiedzę na ich temat. Robiłem kalkulacje, wyliczałem zdolność kredytową, sprawdzałem wysokość raty dla konkretnej kwoty — po prostu bawiłem się tematem, żeby się czegoś nauczyć. Trochę znudziła mi się ta praca „w teorii" i postanowiłem poszukać czegoś dla siebie. Było to przed ślubem i byliśmy wspólnie z narzeczoną na etapie planowania naszego przyszłego lokum. Nie mieliśmy jeszcze żadnego konkretnego planu za wyjątkiem tego, że chcemy mieszkać „na swoim". W związku z tym, że miałem odroczoną służbę wojskową i dość kiepski dochód, na starcie nie miałem szans na kredyt hipoteczny. Przeglądałem więc sobie oferty wynajmu. Zwróciłem uwagę na M4 w Rybniku, właściwie w samym centrum miasta, blisko uczelni. Właściciel chciał je sprzedać lub wynająć. Cena zakupu wynosiła 60000 zł (działo się to przed boomem budowlanym), w przypadku wynajmowania

zażyczył sobie 850 zł odstępnego miesięcznie. Fakt, że jedno wydarzyło się po drugim — najpierw liczyłem raty kredytów, a później oglądałem tę ofertę, był dla mnie bardzo odkrywczy. Pomyślałem: „Chwileczkę! Gdyby tak kupić to mieszkanie, korzystając z kredytu, i wynajmować je, to rata zmieściłaby się w 250 zł i miałbym 600 zł zarobku co miesiąc, a oprócz tego miałbym mieszkanie, które pewnie z czasem zyska na wartości”. Myśl ta wydała mi się szalenie pociągająca, na drodze do realizacji tego pomysłu stał tylko jeden problem — nie miałem szans na kredyt. Po raz pierwszy w życiu postanowiłem poszukać inwestora.

Z biznesplanem wybrałem się do ojca i powiedziałem mu, jak możemy na tym zarobić. Zadeklarowałem, że będę spłacał kredyt, tylko potrzebuję poręczenia, gdyż nie mam szans na samodzielne zaciągnięcie kredytu.

Tato powiedział wtedy, że owszem, ma do mnie zaufanie i nie mam traktować jego decyzji personalnie, ale on uważa, że zaczynanie życia małżeńskiego od takiego kredytu, i to jeszcze na mieszkanie, w którym się nie mieszka, to zły pomysł na start. Dobrze pamiętam to zdanie: „Bartek, nie zaczynaj dorosłego życia od kredytu”.

Zasmuciło mnie to trochę, bo uważałem, że pomysł z tym mieszkaniem jest dobrym interesem (a wcześniej, jak już wiesz, miałem za sobą kilka kiepskich). Przemyślałem jednak sprawę i doszedłem do wniosku, że tato ma rację. Nie miałem pewności, czy zdobędę najemcę,

nie wiedziałem, czy będzie mi regularnie płacił czynsz itp. No i kwota 60 000 zł też wydawała mi się astronomiczna jak na tamte czasy. Postawiłem się na chwilę w jego sytuacji. Wyobraziłem sobie, że przychodzi do mnie 20-letni młodzik, który nie ma żadnego doświadczenia w biznesie i prosi o poręczenie kredytu hipotecznego. Nie sądzę, żebym na to przystał.

Finał tej historii był taki, że pomysł poszedł do lamusa, a ja zabrałem się za pracę w sprzedaży. Po kilku latach z ciekawości dokonałem pewnej analizy. Zrobiłem tak dlatego, że sprzedałem mieszkanie 50 m obok tego, które zamierzałem wtedy kupić. Mieszkanie, które sprzedałem, miało 40 m^2 zamiast 60 m^2, a sprzedałem je za 150 000 zł. Mieszkanie 60 m^2 w tej lokalizacji kosztuje obecnie około 200000 zł. Gdybym kupił 5 lat temu tamto mieszkanie, zarobiłbym 36 000 zł na czynszu (600 zł miesięcznie otrzymywane przez 5 lat) i 140 000 zł na sprzedaży tego mieszkania. Co więcej, nie zapłaciłbym podatku dochodowego od tych 140 000 zł, ponieważ sprzedaż nastąpiłaby równo 5 lat od nabycia nieruchomości i mógłbym skorzystać ze zwolnienia z podatku dochodowego. Zarobiłbym więc na czysto 176 000 zł na tym mieszkaniu (czynsz plus zysk ze sprzedaży). Jest to łączny dochód równoznaczny z moimi wszystkimi zarobkami za pierwsze 3 lata pracy. Inaczej mówiąc, zarobiłbym dokładnie to samo, ile zarobiłem przez 3 ostatnie lata, tylko nie harowałbym po 12 godzin na

dobę, ale siedział i kasował czynsz, a później sprzedał mieszkanie. Co Ty byś wybrał dla siebie?

Zmierzam do prostego wniosku — nie każdy kredyt jest zły. Fatalnym pomysłem jest rozpoczynanie dorosłego życia od kupna nowego auta na kredyt lub budowy dużego domu, w którym zamierzasz zamieszkać z rodziną. W ten sposób możesz — mówiąc wprost — „udusić" swoją zdolność kredytową.

Po czasie okazało się, że kupno tego mieszkania dzięki kredytowi byłoby rewelacyjnym pomysłem. Zacząłbym życie od sporego jak na te czasy kredytu, ale pożyczone pieniądze zarobiłyby dla mnie krocie.

Jak najlepiej możesz stwierdzić, czy kredyt, który zaciągasz, jest dobry czy zły? Nie chodzi mi w tym momencie o parametry kredytu, takie jak oprocentowanie czy prowizja. Mam na myśli strategię. Zaciąganie kredytów na cele konsumpcyjne za każdym razem pogorszy Twoją sytuację finansową. Powinieneś już wiedzieć dlaczego. Powód jest bardzo prosty — kupujesz podwójne pasywa. Weźmy np. zakup mebli ogrodowych na raty. Zestaw mebli ogrodowych to pasywa (trzeba je malować co jakiś czas, niszczeją, po pewnym czasie wymagają wymiany), a kredyt wzięty na ich zakup to kolejne pasywa. Nie dość, że meble „wyciągają" Ci pieniądze z kieszeni, to dodatkowo zaciągnięty na nie kredyt też Ci je zabiera w postaci odsetek. To jest przykład złego kredytu.

Dobry kredyt to taki, za który kupujesz aktywa, czyli kupujesz z kredytu coś, co dla Ciebie zarobi. Jest to tzw. dźwignia finansowa. Jej najprostszym przykładem jest kupno mieszkania na kredyt i wynajęcie go. Klucz do kół w samochodzie też jest przykładem dźwigni. Warto z niego korzystać, trzeba tylko uważać, żeby nie przekręcić i nie zerwać śruby. Podobnie jest z dźwignią finansową. Jest z założenia dobra, natomiast jak nie obliczysz jej „siły", może się to źle dla Ciebie skończyć.

Jeżeli masz okazję kupić mieszkanie, za które będziesz płacić ratę 1500 zł miesięcznie i dostaniesz 1200 zł odstępnego co miesiąc, to przekręcasz dźwignię — tracisz co miesiąc 300 zł. Korzystanie z niej powinno pozytywnie wpływać na Twój przepływ finansowy i jeszcze zostawiać zapas. Po co zapas? Rata kredytu może wzrosnąć, lokator może nie zapłacić jednego czynszu itp. Kupowanie w ciemno aktywów na kredyt nie jest dobrym pomysłem. Czy opłaci się wziąć kredyt 100000 zł oprocentowany na 8% w skali roku i wpłacić te pieniądze na lokatę na 5% rocznie? Oczywiście że nie. To czysta strata finansowa.

Podsumowując — dobry kredyt to taki, który pomimo zapłacenia odsetek, pozwoli Ci zarobić na inwestycji. Zły kredyt to taki, który służy konsumpcji. Na takim kredycie stracisz podwójnie.

Na koniec powiem Ci też o jednym wyjątku od reguły, jeżeli chodzi o kredyty konsumpcyjne. Jeżeli spłacasz

raty takich kredytów z dochodu pasywnego, to możesz je zaciągać. Z dochodem pasywnym możesz robić, co Ci się żywnie podoba, bo to „źródełko", które się nie kończy. Załóżmy, że doszedłeś do pułapu, w którym oprócz kosztów utrzymania masz dodatkowe 3000 zł dochodu pasywnego miesięcznie. Świadczy to o Twoim sprycie i umiejętnościach biznesowych. Dorobiłeś się już i Twoim celem jest zakup luksusowego auta. Czy będziesz przez 7 lat odkładać te 3000 zł co miesiąc, żeby kupić sobie wymarzone auto? Do tego czasu zapewne zmienisz swoje marzenie, bo auto, które chciałeś kupić, będzie już przestarzałe. Weź je w leasing i płać ratę z Twojego dochodu pasywnego. Tak długo jak wydajesz pieniądze pochodzące z dochodu pasywnego, tak długo możesz pozwolić sobie na każdy luksus, bo nie musisz się martwić, że te pieniądze znikną. Czy ta perspektywa Ci się podoba? Mnie spodobała się całkiem niedawno. Moim pierwszym celem było gromadzenie pieniędzy i zwiększanie dochodu pasywnego. Początkowo robiłem to całkiem bezrefleksyjnie. Doszedłem do etapu, gdzie zadałem sobie pytanie: „No dobra, mam tak robić do końca życia?". Nie zarobisz pieniędzy dopóty, dopóki nie będziesz wiedział, po co są Ci one potrzebne. Musisz mieć marzenia. Uświadomiłem sobie, że mam takie marzenia. Chcę mieć dużo czasu dla rodziny, chcę mieszkać w większym, nowoczesnym domu, chcę zwiedzać świat, chcę kupić nam luksusowe auta oraz chcę działać charytatywnie na większą ska-

lę. Pewnie nie uda mi się zrobić wszystkiego od razu, ale zrealizuję swoje marzenia, gdy tylko pojawi się taka możliwość. Będę wredny i z błogiego stanu wyrwę Cię, przypominając jedną zasadę: nie zaciągaj kredytu na realizację marzeń tak długo, jak długo nie masz wystarczającego dochodu pasywnego na pokrycie rat płaconych za własne marzenia.

PIL

Dla rozrywki intelektualnej spróbuj rozszyfrować ten skrót. Po angielsku *pill* to pigułka, więc w tym rozdziale ważne rzeczy streszczę Ci w pigułce. Używam tego skrótowca do określenia dwóch zjawisk.

P — pieniądze
I — innych
L — ludzi

oraz

P — praca
I — innych
L — ludzi

Wiem, że może to brzmieć dla Ciebie nieco enigmatycznie, więc chętnie wytłumaczę Ci, co mam na myśli. Chodzi o to, abyś maksymalnie dużo i tak często jak tylko możesz wykorzystywał pieniądze innych ludzi

i ich pracę. Wiesz dlaczego? Ludzie uczeni posługują się wiedzą, ludzie silni posługują się mięśniami, a ludzie sprytni posługują się siłą i wiedzą innych.

Pisząc o posługiwaniu się cudzymi pieniędzmi, mam na myśli stworzenie takiej zależności, gdzie zarabiasz, korzystając z pieniędzy innych — banku, inwestora, pożyczkodawcy, klienta. Pożyczasz je lub przyjmujesz w formie dobrego kredytu. Nie chodzi mi o to, żebyś został Robin Hoodem i grabił kupców, a następnie „posługiwał się" ich pieniędzmi. Zmierzam do tego, żebyś znalazł ludzi i instytucje, które pożyczą Ci pieniądze na Twoje inwestycje. Na początek proponuję zacząć od banków. Z własnego doświadczenia wiem, że nie każda inwestycja musi być udana. Komu wolałbyś być winien pieniądze po takiej inwestycji: bankowi czy bratu? Zanim nie zdobędziesz wprawy w inwestowaniu, pożyczaj małe kwoty, takie, które będziesz w stanie spłacić, jeżeli coś się nie powiedzie. Im bardziej obcy będzie dla Ciebie „dawca" tych pieniędzy, tym lepiej. Korzystniejsze jest pożyczenie pieniędzy od bezosobowego banku niż od rodziny. Ze względnie obcym „dawcą" kapitału możesz działać elastyczniej. Bank będzie zainteresowany tym, żebyś płacił ratę, nie będzie Cię pytał co tydzień: „Jak tam idzie nasza inwestycja?".

Korzystanie z pieniędzy innych ludzi niesie ze sobą dwie podstawowe korzyści:

1. Możesz prowadzić inwestycje, na które sam nie mógłbyś sobie pozwolić i wykorzystujesz dźwignię finansową.
2. Otrzymujesz tzw. *Smart Money*. Ktoś oprócz Ciebie sprawdzi, czy biznes, który planujesz, ma sens.

Szczególnie chciałbym zwrócić Twoją uwagę na punkt drugi. To szalenie ważna zaleta PIL, ponieważ obiektywizuje naszą inwestycję. Wyobraź sobie, że zarabiacie wspólnie z żoną 5000 zł miesięcznie i macie 20 000 zł oszczędności. Dziadek zostawia Wam w spadku hektar ziemi na Mazurach w pobliżu jeziora. Jest to działka rekreacyjna. W pewne niedzielne popołudnie wpada Wam do głowy szalony pomysł — zróbmy tam duże gospodarstwo agroturystyczne! Kilka domków, mały port z żaglówkami, plac zabaw dla dzieci i stadnina koni. Pomysł brzmi rewelacyjnie. Ja też nieraz wyobrażałem sobie podobną ucieczkę od „cywilizacji" i zajęcie się prowadzeniem takiego gospodarstwa. Mimo iż mamy tu do czynienia z sielsko-anielsko wizją, trzeba pamiętać, że to też biznes. Warto mieć duże marzenia i myśleć w ogromnej skali, nie wolno natomiast zapomnieć, że podstawą naszego biznesu jest zachowanie płynności finansowej. Na dziesięć założonych firm w ciągu roku upada osiem. Jako główny powód tych porażek przedsiębiorcy podają brak kapitału. W rzeczywistości należałoby powiedzieć wprost — powodem jest źle skonstruowany biznesplan i zbyt duża inwesty-

cja w stosunku do możliwości. Wróćmy do naszego gospodarstwa na Mazurach. Jak sądzisz, ile kosztowałaby taka inwestycja? Na moje oko, między 1,5 a 2 mln zł (z zagospodarowaniem i ogrodzeniem terenu). Nasze małżeństwo ma do dyspozycji 20000 zł. Czy wiesz, na co wystarczy ta kwota? Całe ich oszczędności wystarczyłyby na zapłacenie pierwszej ze 180 rat kredytu zaciągniętego na taką inwestycję…

Bank, znając realia i możliwości finansowe kredytobiorców, nie udzieli naszemu przykładowemu małżeństwu takiego kredytu. Na tym właśnie polega *Smart Money*. Jeżeli instytucja lub osoba, która ma doświadczenie większe od Ciebie, dojdzie do wniosku, że nie dostaniesz pożyczki w oczekiwanej wysokości, to ciesz się! Być może właśnie ktoś uratował Cię przed bankructwem, bo przemyślał Twoją inwestycję za Ciebie. Jeżeli natomiast bank lub inwestor uważa, że warto powierzyć Ci pieniądze, to też się ciesz. Nie tylko Ty uważasz, że planowana inwestycja może się udać.

Kiedy wpada nam do głowy pomysł na biznes, bardzo często wyłączamy trzeźwe myślenie i rozkoszujemy się obliczeniami w stylu: „Wystarczy, że kupiłoby ode mnie tylko 100 osób i przekazało rekomendacje swoim znajomym, to w pół roku będę bogaty”. Wtedy z pomocą przychodzi nam *Smart Money:* pieniądze banku lub inwestora, które trafią do nas, kiedy ktoś inny oprócz nas uzna, że warto w coś konkretnego zainwestować.

Przejdźmy do tematu korzystania z pracy innych ludzi. Czy znasz powiedzenie J.D. Rockefellera: „Kto cały czas ciężko pracuje, nie ma czasu zarabiać pieniędzy”? Kiedyś pracowałem po 14 godzin na dobę i usłyszałem to zdanie. Pomyślałem sobie, że to brednie. Mówiłem sobie w głowie: „Tak myślą ludzie, którzy śpią na pieniądzach i nie muszą już pracować”. Po czasie uświadomiłem sobie, że próbuję „stawiać wóz przed koniem”. Motorem bogactwa jest korzystanie z pracy i pieniędzy innych ludzi. Korzystając z pracy innych, masz czas myśleć o poważnych interesach, dokładnie je analizować i wybierać te najbardziej dochodowe. Jeżeli jesteś pochłonięty wykonywaniem prozaicznych obowiązków, to po pierwsze, nie masz czasu na myślenie o biznesie, a po drugie, ilość Twojej energii jest ograniczona. Po 12 godzinach pracy Twój umysł będzie jak stępiona piła, którą drwal próbuje ścinać drzewo. Im bardziej będziesz korzystał z pracy innych na Twoją rzecz, tym większy komfort i większe pieniądze zyskasz.

Pozwól, że podam Ci przykład. Zlecam dużo prac budowlanych firmom zewnętrznym (elektrycy, instalatorzy wodno-kanalizacyjni itp.). Są to ludzie z reguły bardzo zapracowani i ledwie nadążają z realizacją zleceń. Bawi mnie zawsze sytuacja, kiedy dochodzi do rozliczenia. Przyjąłem już kiedyś taką zasadę, że płacę wykonawcy dopiero po otrzymaniu faktury. Informuję o tym fakcie oczywiście przed zleceniem pracy, więc wykonawca

musi mieć świadomość, że nie będę niczego „na lewo" rozliczał. Bardzo często dochodzi do sytuacji, że wykonawca kończy pracę i nie ma czasu wystawić mi faktury. Faktury wystawia osobiście i nie ma czasu przyjść po swoje pieniądze. Wtedy cierpliwie czekam, aż dostanę rachunek. Jeżeli wykonawca upomina się o pieniądze, mówię ze spokojem: „Możemy rozliczyć się w każdej chwili, wystarczy, że dostarczy pan fakturę do mojego biura". Najczęściej słyszę wtedy: „Wie pan co, to ja zadzwonię za trzy dni, bo teraz jestem tak zawalony robotą, że nie zdążę jej wystawić". Rekordziści wożą mi fakturę przez dwa miesiące. Wyłożyli za towar, wykonali robotę i czekają na pieniądze, bo nie potrafią zmobilizować się i dostarczyć mi faktury. Na początku okazywałem współczucie w takiej sytuacji i płaciłem, wierząc obietnicy, że faktura „dojdzie pocztą jutro". Potem to ja dwa miesiące prosiłem się o fakturę, bym mógł wpisać poniesiony wydatek w koszty. Problem wykonawcy i wystawienia faktury jest typowym przykładem niewykorzystywania pracy innych ludzi. Jakie rozwiązanie ma nasz instalator w tej sytuacji? Zatrudnienie na etat fakturzystki mu się nie opłaca. Gdybym był na jego miejscu, poszedłbym do swojego biura rachunkowego i powiedział księgowej: „Zapłacę pani dodatkowo 50 zł miesięcznie za wystawienie pięciu faktur za moje roboty, dla pani to kilka minut, a będzie pani miała pewność, że faktura będzie dobrze wystawiona, nie będzie musiała pani do mnie dzwonić i przypominać, że jesz-

cze nie przywiozłem faktur, bo będą przecież u pani, do odbiorcy wyśle je pani listem, za który oczywiście zapłacę”. Rozwiązanie jest proste i skuteczne. Gdyby którykolwiek z moich wykonawców postąpił w taki sposób, na moje stwierdzenie, że zapłacę po otrzymaniu faktury, powiedziałby: „Proszę zadzwonić do mojej księgowej i podać dane pańskiej firmy, fakturę dostanie pan pocztą”. Wykonawca zaoszczędziłby sobie sporo czasu i miał pieniądze od razu na koncie. To bardzo prosty sposób wykorzystywania pracy innych ludzi.

Kiedy należy korzystać z PIL? Zawsze, kiedy nas na to stać. Jeżeli zlecona przez nas praca jest tańsza niż wartość naszej pracy wykonywanej w tym samym czasie, to należy to zrobić. Jeżeli planujesz budowę domu i myślisz: „Szwagier potrafi murować, mój dziadek kiedyś robił fundamenty, tato robił poddasze w płytach gipsowych — poradzimy sobie z tym sami”, to zastanów się, czy przypadkiem nie zarabiasz więcej niż pracownik budowlany. Można przyjąć, że przeciętne wynagrodzenie pracownika budowlanego to 15 zł za godzinę. Jeżeli jesteś w stanie zarobić w tym samym czasie więcej, to zleć budowę.

Czas jest taki cenny, ponieważ jest równie ograniczony i dla biedaka, i dla milionera. Pieniądze zawsze możesz odzyskać, zdrowie reperować leczeniem, ale straconego czasu nie odzyskasz nigdy.

Jeżeli prowadzisz mały biznes, to wizja zatrudnienia ludzi na etat może być dla Ciebie trudna, bo nie dostrzegasz możliwości zapłacenia za ich pracę. To zrozumiałe, co nie zmienia faktu, że należy szukać możliwości zlecania czego tylko się da, aby Twój umysł nie był zajęty administracyjnymi „pożeraczami" czasu. Szukaj za każdym razem okazji oszczędzania własnego czasu.

Ostatnio żona śmiała się ze mnie, kiedy stwierdziłem, że zamontowanie domofonu i zamka magnetycznego w naszym domu zaoszczędziło nam ponad rok pracy. Na szczęście byłem przygotowany do tej rozmowy. Widziałem, że:

1. Każde z nas średnio trzy razy dziennie wchodzi i wychodzi z domu, zamykając drzwi na klucz.
2. Każde z nas średnio raz dziennie idzie otworzyć drzwi, gdy ktoś dzwoni.
3. Każde zamykanie lub otwieranie drzwi trwa 20 sekund.
4. Każde zejście po schodach do osoby dzwoniącej do drzwi to minuta.
5. Na wyżej wymienione czynności poświęcamy w sumie 8 minut (schodzenie do dzwoniących, otwieranie i zamykanie drzwi).

Sprawdź teraz prostą rzecz. Pomnóż 8 minut razy 365 dni, a wynik pomnóż przez liczbę lat, którą chcesz

jeszcze pożyć (np. 70). W naszym wypadku wyszło, że w ciągu życia poświęcimy nieprzerwanie 3406 godzin na otwieranie, zamykanie drzwi i reagowanie na dzwonek. Biorąc pod uwagę, że dniówka wynosi 8 godzin, poświęcilibyśmy na te czynności 425 dniówek, czyli ponad rok pracy. Bez urlopów, bez weekendów, nieustannie. Czy chcesz poświęcić ponad rok swojego życia na nieustanną pracę odźwiernego?

Przykład ten podałem Ci pół żartem, pół serio, choć liczby są prawdziwe i dają do myślenia. Zmierzam do tego, aby uzmysłowić Ci, jak bardzo ważny jest w życiu i w biznesie czas. Oszczędzać go należy w każdy sposób: zlecając pracę innym, kupując usługi i urządzenia na to oszczędzanie wpływające itp.

Ważnym krokiem do zrozumienia tego tematu było dla mnie zatrudnienie asystentki. Długo zastanawiałem się nad tym zagadnieniem i nie byłem pewien, czy chcę ponosić regularnie koszt takiego zatrudnienia. Postanowiłem zaryzykować i dziś nie wyobrażam już sobie innego modelu pracy. Jestem bardzo zadowolony z pracy asystentki, bo oszczędność mojego czasu znacząco wzrosła. Podczas gdy ona zajmuje się dokumentacją nabywanych i sprzedawanych nieruchomości, administracją firmy (listy, pisma, faktury), prowadzi mój kalendarz, ja mogę skupić się na tym, co dla naszej firmy jest najważniejsze — planuję inwestycje, spotykam się z klientami, negocjuję z dostawcami usług i pilnuję finansów.

Kiedy Twoja głowa pełna będzie tematów typu: muszę jechać do ZUS-u po pismo, mam do odebrania list na poczcie, muszę zrobić przelewy do kontrahentów, nie mam czasu nawet faktur wystawić itp., to nie będzie w niej miejsca na myślenie o rzeczach ważnych dla firmy. Z pewnością nie będziesz też mógł planować jej rozwoju, ponieważ jak możesz więcej pracować, skoro już i tak nie wyrabiasz z wszystkim. Powtórzę to jeszcze raz — jeżeli jesteś właścicielem firmy, Twoją pracą jest myślenie i zlecanie. Jeżeli masz coś do zrobienia, zanim zaczniesz to robić, zastanów się, czy ktoś nie może tego zrobić za Ciebie.

Współczynnik litości i bezpieczeństwa

Od mojego teścia dowiedziałem się, co to jest współczynnik litości i bezpieczeństwa. Było to dla mnie bardzo pouczające doświadczenie. Przed ślubem rozpoczęliśmy remont starego domu babci, do którego po ślubie mieliśmy się wprowadzić z narzeczoną. Remont ten w większości był finansowany właśnie przez teścia. W związku z tym poprosił mnie, abym dokonał wyceny prac, które planujemy zrobić. Wydawało mi się to logiczne, zwłaszcza że on miał za to zapłacić. Zabrałem się rzeczowo do tematu. Dokonałem pomiarów powierzchni, zaprosiłem kilku fachowców, żeby wyce-

nili prace, których nie będziemy w stanie zrobić sami, zebrałem z rynku informacje o cenach materiałów budowlanych i przygotowałem coś na kształt kosztorysu, według którego koszty miały wynieść 23000 zł. Z dumą zaprezentowałem moje obliczenia teściowi i dodałem, że przyjąłem jeszcze pewien zapas, bo z budową to nigdy nie wiadomo, ile faktycznie będzie kosztować. Stwierdziłem, że wszystkie prace muszą zamknąć się w 26000 zł (dodałem 3000 zł na nieplanowane wydatki). Do tego planowałem 15000 zł na kuchnię i meble, ale to już była sprawa żony i moja. Teść pokiwał głową, powiedział „OK" i stwierdził, że mam dać znać, jak już zaczniemy prace i będą potrzebne pieniądze. Nie minął miesiąc i dziarsko zabraliśmy się za remont. Zakres robót był duży, a dom stary i dość zniszczony, więc większość prac musieli wykonywać fachowcy. Przy okazji tego remontu popełniłem chyba wszystkie możliwe błędy z zakresu zarządzania pracami budowlanymi. Przez dom przewinęło się chyba z sześć ekip, jedna poprawiała po drugiej, a terminy prac przeciągały się w nieskończoność. To też ciekawy temat, ale chcę Ci powiedzieć o czymś zupełnie innym. Jak sądzisz, jaki był całkowity koszt remontu? Ano 96 000 zł… Na prace budowlane poszło 65000 zł, a 31000 zł na kuchnię, meble i wyposażenie. To oznacza, że teść zapłacił o 39000 zł więcej, niż podałem mu w moim kosztorysie. Chyba nie muszę Ci mówić, jak się czułem w tej sytuacji. To był dwumiesięczny koszmar. Wyko-

nawcy zaczęli się upominać o pieniądze, a ja nie wiedziałem, jak powiedzieć teściowi, że budżet 26 000 zł przekroczyliśmy, ledwo wykonując 1/3 prac. Sytuacja nie mogła trwać w nieskończoność, trzeba było postąpić po męsku i zmierzyć się z całą sytuacją. „Z sercem w gardle" wybrałem się na rozmowę z teściem i powiedziałem mu, jak się mają sprawy z kosztorysem, który przygotowałem. Oczekiwałem najgorszego, a tu niespodzianka. Usłyszałem: „Nie martw się, spodziewałem się, że tak będzie". Zbiło mnie to z tropu: „Jak to się spodziewałeś? Przecież policzyłem wszystko dokładnie, przyniosłem ci kosztorys, umawiałem się na konkretną kwotę…". To, co wtedy usłyszałem, jest dla mnie cenne do dziś:

„Wiedziałem, że wyceniasz takie roboty po raz pierwszy i przyjąłem na ciebie współczynnik litości i bezpieczeństwa".

Teść, który ma duże doświadczenie w pracach budowlanych, z góry wiedział, jaki może być ich koszt. Pozwolił mi się czegoś nauczyć i poczuć na własnej skórze, co oznacza przyjmowanie współczynników bezpieczeństwa. Z biegiem lat nauczyłem się je stosować bardzo często. Mają one uniwersalne zastosowanie:

1. Kiedy pytałem agentów o to, jaką planują wielkość sprzedaży na kolejny miesiąc, odejmowałem od niej 30%, traktując obietnice jako zawyżone.

2. Kiedy firma budowlana podaje mi ostateczny termin realizacji prac, dodaję do tego 30%.
3. Kiedy mam trzech pewnych klientów (takich na 100%), to i tak zakładam, że jeden z nich ode mnie nie kupi.
4. Kiedy zaciągam zobowiązania, biorę kredyty, pilnuję tego, aby ich wartość nie przekroczyła trzykrotnego rocznego dochodu (ich spłata jest wtedy o wiele bezpieczniejsza).
5. Nie zaczynam inwestycji, jeśli nie mam na nią minimum 30% wkładu w gotówce.
6. Kiedy mam dojechać na czas w konkretne miejsce, dodaję 30% do planowanego czasu podróży.

Liczba 1/3 lub też 30% sprawdza się dla mnie dość dobrze jako współczynnik bezpieczeństwa. Każdy biznes może mieć inny „współczynnik”, co nie zmienia faktu, że przesłanie dotyczące tych zasad jest jedno — cokolwiek Ci mówią i obiecują (zwłaszcza sprzedawcy), traktuj z lekkim przymrużeniem oka.

Nie chodzi o zakładanie, że wokół Ciebie są sami oszuści i kłamcy. Przecież mój przykład z kosztorysem remontu jasno pokazuje, że nie chciałem nikogo oszukać. Wykonałem go z największą starannością i uwagą, brakowało mi po prostu wprawy. Z tego powodu pomyliłem się o… 250%.

Ludzie, którzy coś Ci deklarują, mogą nie mieć pełnej wiedzy, mogą nie mieć doświadczenia, a może sami siebie tak dobrze oszukują, że i Ciebie przy okazji wprowadzają w błąd. Przyjmowanie współczynników bezpieczeństwa na deklaracje różnych osób pozwoli Ci uniknąć drastycznych pomyłek i wielkich porażek.

Buduj zespół

W liceum z zaciekawieniem przeczytałem sagę o Wiedźminie Andrzeja Sapkowskiego. Szczególnie spodobało mi się jedno zawarte w niej określenie. Zapamiętałem je do dzisiaj: „Każdy szermierz dupa, kiedy ludzi kupa".

Nawet wybitna jednostka z wielkim trudem będzie radzić sobie sama w biznesowej rzeczywistości. Pewnie nie raz już słyszałeś, że przenieśliśmy się z epoki przemysłowej do ery informacji. Z pewnością słyszałeś również, że dzisiaj zarabiają i rządzą ci, którzy mają informacje. Takie są fakty.

Potocznie mówi się, że nośnikami informacji są płyty CD, pamięci typu flash, serwery bazodanowe, e-mail, ale tak naprawdę nośnikiem informacji są ludzie. Jeżeli nie będziesz otaczał się ludźmi, którzy mogą sprawnie i rzetelnie dostarczyć Ci potrzebnych informacji, nie zajdziesz daleko. Aby mieć szybki dostęp do wartościowych informacji, musisz zbudować zespół.

Żeby lepiej zobrazować to, o czym chcę Ci powiedzieć, opowiem Ci, jak działa mój zespół do spraw inwestycji w nieruchomości. Wchodząc w pierwsze inwestycje, zauważyłem, że potrzebuję wiedzy na temat:

- aktualnej wartości rynkowej nieruchomości,
- informacji o stanie technicznym budynku,
- informacji o kosztach ewentualnych prac budowlanych,
- prawnych aspektów transakcji kupna i sprzedaży,
- architektonicznych uwarunkowań nieruchomości (zgodność z przepisami budowlanymi),
- spraw związanych z wentylacją i kominami,
- spraw związanych z instalacjami: wodną, CO oraz elektryczną nieruchomości,
- ceny, za jaką mogę sprzedać nieruchomość,
- ewentualnych możliwości podziału nieruchomości, geodezyjnych aspektów nabywanych działek,
- podatków, które zapłacę po sprzedaży,
- finansowania nieruchomości kredytem.

Nie wiem, czy zgodzisz się ze mną, ale zakres wiedzy, która jest potrzebna przy tego typu inwestycjach, jest ogromny. Gdybym stwierdził, że najpierw muszę się tego nauczyć, a później zacznę inwestować, to zdobycie tej wiedzy zajęłoby mi jakieś 10 lat, zakładając, że

studiuję równocześnie zarządzanie nieruchomościami, architekturę, urbanistykę, prawo (na dwóch specjalizacjach), rachunkowość i budownictwo. Wiedzę z zakresu finansowania nieruchomości już miałem, ale co z resztą? Jesteś gotowy oprócz pracy zawodowej studiować po 10 godzin dziennie przez 10 lat? Może są osoby, które odczuwają przyjemność w takim trybie życia, mnie wystarczyło, że równocześnie dużo pracowałem i kończyłem studia zaoczne. Z poprzedniego rozdziału doskonale już wiemy, co należy zrobić, jeżeli jest temat, który warto zgłębić, a nie mamy na to czasu. Z pomocą przychodzi nam PIL, czyli praca innych ludzi. Zbudowanie stałego zespołu, który jest w stanie dostarczać mi odpowiedzi na powyższe zagadnienia, zajęło mi rok. Poświęcałem na to 2 godziny w tygodniu.

Czy wiesz, ile miesięcznie kosztuje mnie funkcjonowanie mojego zespołu? Jeszcze raz przypomnę Ci, że w jego skład wchodzą: rzeczoznawca majątkowy, prawnik, architekt, budowlaniec, notariusz, geodeta, kominiarz, księgowy, instalator i kilku agentów nieruchomości. Stałe koszty miesięczne mojego zespołu wynoszą 0 zł, słownie: zero złotych. Być może już wiesz, dlaczego jest to możliwe, a być może dopiero teraz to odkryjesz.

Wyjaśnię Ci to na przykładzie działania mojej firmy doradczej. Gdyby zadzwonił do mnie ktoś i powiedział: „Dzień dobry, zamierzam inwestować w nieruchomości i będę regularnie potrzebował porad dotyczących

zaciągania kredytu na nieruchomość. Jeżeli będzie mi pan udzielał takich informacji, kredyty będą zawsze załatwiane przez pańską firmę. Na teraz nie mam żadnego kredytu do «zrobienia», ale chciałem się z panem spotkać i porozmawiać o tym" — to umówiłbym się z taką osobą na 100%. Poświęciłbym jej czas i nie wziął za to ani grosza, ponieważ liczyłbym na zarobek z udzielanych kredytów w przyszłości. Gdyby ta sama osoba zadzwoniła do mnie za tydzień i przez telefon zapytała mnie, czy wyjdzie jej zdolność na zakup konkretnej nieruchomości, dokonałbym bezpłatnie obliczeń i udzieliłbym jej odpowiedzi. Robiłbym to tak długo, jak długo mój kontrahent grałby ze mną w otwarte karty. Gdyby doszło do sytuacji, że taki kontrahent traktowałby mnie jako bezpłatną poradnię, a kredyty załatwiał gdzie indziej, natychmiast zerwałbym współpracę.

W identyczny sposób możesz postąpić z ludźmi, którzy żyją ze swojej wiedzy i będą się nią z Tobą bezpłatnie dzielić, pod warunkiem że co pewien czas dasz im zarobić na swojej transakcji. Jeżeli chcesz mieć w swojej drużynie budowlańca, powiedz mu to samo co doradcy finansowemu:„Dzień dobry, zamierzam inwestować w nieruchomości i będę regularnie potrzebował usług budowlanych i remontowych. Chciałem się z panem spotkać i omówić, na jakich zasadach moglibyśmy współpracować".

Każdy właściciel firmy budowlanej zgodzi się na takie spotkanie. Co więcej, kiedy postanowisz kupić nieruchomość, która wymaga remontu, pojedzie z Tobą ją zobaczyć i wyceni prace budowlane. Udzieli Ci również informacji o stanie technicznym obiektu. Nie za każdym razem dostanie zlecenie, bo nie zawsze kupno będzie dla Ciebie opłacalne, ale uwierz mi, że ten właściciel wcale się na Ciebie nie obrazi, jeżeli wykona co trzecią pracę, którą dla Ciebie wycenił. Będzie zadowolony, że ma stałego klienta. Co więcej, kiedy Wasza współpraca nabierze regularnego charakteru, pomoże Ci sprzedawać Twoje nieruchomości. Będzie mu na tym zależało, ponieważ będzie wiedział, że kolejna inwestycja, czyli jego zlecenie, jest uzależnione od tego, jak szybko zamkniesz poprzednią. Współpraca z moim generalnym wykonawcą prac budowlanych układa mi się bardzo dobrze. Zlecam mu dość dużo prac i jestem zadowolony z jakości ich wykonania. Pewnego razu bardzo mile zaskoczyłem się, kiedy usłyszałem od właściciela tejże firmy budowlanej: „Bartku, będzie do ciebie dzwonił mój znajomy, który jest zainteresowany kupnem domu, który budujesz". Właśnie na tym polega efekt synergii pracy w dobrze funkcjonującym zespole.

Fakt, że inwestujesz, powoduje, że masz coś, co nazywam „siłą nabywczą". Kiedy chcesz coś sprzedać, najczęściej to Ty musisz iść na ustępstwa, ale kiedy chcesz coś kupić, znajdziesz wielu ludzi, którzy chętnie się

do Ciebie dopasują. Wasza relacja będzie partnerska i długoterminowa. Warunkiem funkcjonowania takiego zespołu jest to, że musisz u swoich partnerów co jakiś czas składać komercyjne zamówienie — inaczej mówiąc, musisz dać im zarobić. Im większa będzie Twoja siła nabywcza, tym chętniej będą z Tobą współpracować.

Jeżeli w ciągu roku przygotowuję 20 aktów notarialnych u jednego notariusza, to po czasie termin kolejnego aktu ustalam „na drugi dzień" i bez problemu dostaję przez telefon informacje o prawnych aspektach kupowanej nieruchomości. Kiedy zlecam kilkanaście operatów szacunkowych na rok, rzeczoznawca wie, że jak poda mi przez telefon informacje za darmo, to na kontakcie ze mną i tak nie straci.

Taki model jest dużo lepszy niż zatrudnianie pracowników, ponieważ korzystasz z wiedzy profesjonalistów, którzy sami się kształcą i nie trzymasz ich na swoim „garnuszku". Jeżeli postanowisz zrobić sobie przerwę w biznesie na 80 dni i jak Fileas Fogg pojechać w podróż dookoła świata, to nikomu nie musisz dawać bezpłatnego urlopu, a kiedy wrócisz — Twój zespół dalej będzie istniał, gotowy do działania.

Poniżej podam Ci, na co warto zwrócić uwagę, jeżeli chodzi o dobór właściwych ludzi do Twojego zespołu:

1. Doświadczenie — jak długo ekspert prowadzi swoją firmę i jakie ma kwalifikacje.
2. Uprawnienia — sprawdź, czy Twój ekspert zdał stosowne egzaminy i czy ma uprawnienia do posługiwania się swoim tytułem.
3. Referencje — czy Twój ekspert współpracuje już z inwestorami w taki sposób, jak Ty zamierzasz z nim współpracować, czy może pochwalić się znanymi klientami itp.?
4. Komunikacja — czy Twój ekspert korzysta z e-maila i telefonu komórkowego? To może wydawać się śmieszne, ale jeżeli trafisz na osobę, która nie korzysta z e-maila, to interesu z nią nie zrobisz. Kiedy za każdym razem będziesz jej zawoził albo wysyłał pocztą dokumenty do analizy, dojdziesz do wniosku, że to zbyt czasochłonne i na dłuższą metę nie ma to sensu. Warto też sprawdzić, jak szybko ekspert reaguje na Twoje zapytania.
5. Priorytet — często zaskakuję swoich dostawców pytaniem: „Ile muszę u was zamawiać, żeby być dla was ważnym klientem?". Gdy Twoja relacja z dostawcą jest otwarta, zadaj mu takie pytanie. Będziesz wiedział, przy jakim pułapie dostaniesz najwyższą jakość usług. Bardzo często skrócisz sobie również czas oczekiwania na zlecone prace, bo Twój ekspert postawi je na pierwszym miejscu. Usłyszysz: „Dam

radę zrobić to na jutro" zamiast: „Wie pan, teraz jestem zawalony robotą".

6. Skuteczność — to, że masz już zespół, nie oznacza, że nie może być on skuteczniejszy. Ma to szczególne znaczenie przy współpracy z agentami nieruchomości. Co z tego, że masz agenta, który szybko reaguje na Twoje e-maile i dobrze Ci się z nim rozmawia, skoro nie sprzedaje Twoich nieruchomości. Badaj skuteczność swojego zespołu wraz z jego rozwojem.

Trzeba pamiętać również o „zwalnianiu" członków swojego zespołu — jeżeli dojdziesz do wniosku, że skuteczność członka Twojego zespołu jest słaba albo wręcz zerowa, po prostu przestań u niego „zamawiać". To niesamowita wygoda. Największym „szefem szefów" jesteś w sytuacji, gdy jesteś klientem. Żaden stosunek pracy nie da Ci tak uprzywilejowanej pozycji jak bycie nim. Możesz zwolnić swojego dostawcę, nie wypowiadając ani jednego słowa, nie musisz się z nim spotykać, nie musisz dawać wypowiedzenia — po prostu przestajesz u niego zamawiać.

Po zwolnieniu czas na rekrutację. Pomyśl, ile zachodu i pieniędzy kosztuje zatrudnienie pracownika. Jeżeli nie potrzebujesz czyjejś pracy przez 8 godzin na dobę, to go nie szukaj. Po prostu umów się na spotkanie z kolejną firmą, która może „dołączyć" do Twojego zespołu.

Jeżeli tylko jest to możliwe, unikaj stałych kosztów i zlecaj, co się da. Buduj zespół, weryfikuj jego skuteczność, dawaj mu zarobić i rób z nim coraz większe interesy. Dzięki temu będziesz zwiększał swoją siłę nabywczą. Znaczenie Twoich zleceń wzrośnie i będziesz mógł liczyć na najwyższą jakość usług oferowanych przez Twoich dostawców.

Czego nie powie Ci żaden doradca?

Drogi Czytelniku, doceniam Twój zapał i fakt, że dobrnąłeś do ostatniego rozdziału książki. Biorąc pod uwagę, że jest to rozdział brzmiący jak podtytuł tej książki, mam nadzieję, że nie zacząłeś czytać właśnie od niego, bo popsułbyś sobie zabawę. Z pewnym żalem piszę te ostatnie zdania, ponieważ tworząc tę książkę, czułem, jakbym się z Tobą zaprzyjaźnił. Teraz musimy się rozstać. Zanim to jednak nastąpi, chciałem podsumować dla Ciebie moje przemyślenia i praktyczną wiedzę, której nie zdobędziesz dzięki żadnemu doradcy finansowemu, agentowi czy nauczycielowi.

Dużo dały mi do myślenia rozmowy z agentami sprzedającymi nieruchomości. Czasem pytałem ich, dlaczego sami nie zainwestują w jakieś małe mieszkanie. Najczęściej słyszałem coś w stylu: „Wie pan, do tego potrzeba dużych pieniędzy" albo „Muszę najpierw kupić mieszkanie sobie". To zaskakujące — profesjonalista, który obsługuje moje transakcje, wie, za ile kupiłem mieszkanie, za ile je sprzedałem, ile na tym zarobiłem — ma wszystkie dane potrzebne do działania, a mimo to nie zaczyna inwestować. Bardzo mnie to dziwiło, aż uświadomiłem

sobie, że tak naprawdę nikt tego agenta nie uczy inwestowania. W pewnym sensie jest to „wiedza tajemna".

Skończyłem dobre liceum, skończyłem studia ze specjalizacją „badanie rynku". Spora część zajęć poświęcona była ekonomii, zarządzaniu, marketingowi. Po studiach ukończyłem długi kurs na agenta ubezpieczeniowego (70% kursu poświęcone było sprzedaży produktów inwestycyjnych). Wliczając w to liceum, edukacja ta zajęła mi 10 lat.

Po rozpoczęciu pracy jako agent sprzedający ubezpieczenia inwestycyjne miałem na co dzień wokół siebie 50 osób w oddziale, a każda z nich posługiwała się tytułem „doradcy finansowego". I wiecie, co z tego wyniknęło w kontekście zdobycia umiejętności inwestycyjnych? Kompletnie nic. Nikt nie powiedział mi: „Kup działkę na kredyt, podziel ją, sprzedaj z zyskiem, zrób tak jeszcze raz, potem znowu, potem kup część kamienicy". Nikt również nie stwierdził: „Im mniej pracujesz, tym lepiej, niech pracują za ciebie twoje pieniądze i inni ludzie, a ty skup się na myśleniu i podejmowaniu decyzji, resztę zostaw innym". Wręcz przeciwnie, byłem wychowany w etosie pracy — im więcej pracujesz, tym lepiej. Tak też robiłem — pracowałem po 12–14 godzin na dobę. Wprawdzie zarabiałem dobre pieniądze, ale większość sklepów, w których chciałbym je wydać, była już zamknięta, gdy kończyłem pracę.

Może należysz do tych szczęśliwych osób, które znały już zasady opisane przeze mnie w tej książce. Część z nich wypracowałem sam, a część poznałem, czytając wiele książek o tematyce biznesowej. W pewnym sensie można powiedzieć, że ta publikacja to praca zbiorowa. Składają się na nią doświadczenia biznesmenów, którzy zechcieli podzielić się ze mną swoją wiedzą. Składają się na nią książki Roberta Kiyosakiego, który jest dla mnie wielką inspiracją, składają się na nią również (a może przede wszystkim) moje doświadczenia.

Wszystko to, o czym Ci pisałem, sprawdziłem na własnej skórze. Na wielu pomysłach traciłem czas, zdrowie i pieniądze. Na mnóstwie inwestycji bardzo dobrze zarobiłem. Przeszedłem drogę od pracownika do inwestora. Była ona bardzo ciężka. Najtrudniejsze było w niej odrzucanie starych przekonań i postępowanie odmienne od tego, jak postępuje większość ludzi, np. kiedy rynek się załamuje, większość osób w panice sprzedaje akcje i nieruchomości — ja nauczyłem się wtedy kupować. Natomiast gdy rynek kwitnie i ludzie na potęgę kupują — ja sprzedaję.

Pamiętasz, co pisałem o tym, że w środowisku naturalnym niczego Ci nie zabraknie? Żyjąc zgodnie z naturą, warto pamiętać o tym, że jest czas siania i czas zbierania. Jest to jedna z podstawowych zasad, które określają to, czy Twoje inwestycje powiodą się czy też nie.

Mam świadomość, że jeżeli zechcesz przejść ten proces i zostać osobą wolną pod względem finansowym, będziesz musiał popełnić wiele swoich błędów, bo to błędy napędzają ludzi do skuteczniejszego działania. Sukcesy z reguły usypiają. Popełnianie błędów to fantastyczna droga do rozwoju. Im więcej ich popełnisz, tym bardziej się rozwiniesz. To, do czego nie możesz dopuścić, to popełnianie błędów „ostatecznych". Liczę na to, że wskazówki zawarte w tej książce będą dla Ciebie pomocne w tym, aby mądrze się rozwijać i unikać błędów, które mogłyby zakończyć Twój biznes na zawsze. Inne możesz popełniać z czystym sumieniem.

Ważne jest też to, żebyś pamiętał, że nikt nie ma monopolu na rację. Na mnie też musisz przyjąć współczynnik litości i bezpieczeństwa.

Będę bardzo szczęśliwy, jeżeli porady zawarte w tej książce sprawią, że zyskasz w życiu coś, czego pragniesz. Nieważne, co to będzie — spokój, harmonia, czas, pieniądze. Sam lepiej wiesz, czego chcesz. Moim głównym celem jest podzielenie się z Tobą wiedzą, która według mnie ma charakter uniwersalny i jest bardzo praktyczna. Już kiedyś zauważyłem, że im więcej staram się dać, tym więcej do mnie wraca. Teraz dam z siebie wszystko, aby całą książkę podsumować dla Ciebie w tym krótkim rozdziale.

Książkę można podzielić na 4 bloki tematyczne. Teraz do każdego z nich dołączę krótkie wskazówki:

I. Przedsiębiorczość

1. Szukaj okazji, są tam, gdzie jest potrzeba.
2. Myśl, jak możesz zarobić na problemie.
3. Ucz się od lepszych, bogaci ludzie chętnie pomagają. Rób wszystko, aby zyskać sposobność uczenia się od lepszych od Ciebie.

II. Sztuka sprzedaży

1. Aktywni wygrywają, agresywnie czekając na klienta, do niczego nie dojdziesz.
2. Kiedy mówisz do klienta, wyobraź sobie, że widzi on każdą Twoją myśl.
3. Akwizytor chce sprzedać, a sprzedawca chce sprzedawać. Nie „wciskaj kitu", tylko dąż do budowania długotrwałej relacji opartej na zaufaniu.
4. Mów do klienta własnymi słowami. Nie wierz w to, że istnieją magiczne formuły i zwroty, które sprawią, że padnie Ci on do stóp.

III. Wolność finansowa i bogacenie się

1. Chcesz się bogacić — kupuj aktywa.
2. „Graj na kapitał", a z zysków „graj na przepływ", dochód pasywny konsumuj.
3. Wykorzystuj dźwignię finansową i pieniądze innych ludzi.

4. Okazji szukaj w kryzysie, zyski realizuj w czasie hossy.
5. Zarządzaj swoim przepływem pieniężnym.

IV. Oszczędność czasu

1. Korzystaj z pracy innych ludzi.
2. Buduj zespoły.
3. Załóż sobie domofon z zamkiem magnetycznym.
4. Nie pracuj, ale zlecaj i podejmuj decyzje.

Wszystkie te zasady mogą Ci pomóc. Zyskasz dzięki nim czas, pieniądze i satysfakcję. Podejrzewam, że skoro dotarłeś aż do tego miejsca w książce, jesteś naprawdę zdeterminowany, żeby coś zmienić w swoim życiu. Zanim postanowisz wyruszyć w drogę, o której Ci pisałem, chciałem podzielić się z Tobą — tak od serca — prywatnymi przemyśleniami na jej temat.

Zmierzam do tego, że życie nie daje „darmowych obiadków". Za wszystko trzeba zapłacić, każdy czyn ma swoje konsekwencje. Wchodząc z sukcesem w biznes, nie można zapomnieć o tym, że doba nie należy wyłącznie do Twojej firmy. Dzielisz ten czas na rodzinę, dbanie o własne zdrowie, hobby. Nie wymieniaj siekierki na kijek. Nie płać jednym szczęściem za drugie. Nic wtedy nie zyskasz. Ja o tym zapomniałem i przyszło mi zapłacić wysoką cenę — straciłem zdrowie. Wierzę, że je odzyskam. Po czasie mogę jednak stwierdzić, że szkoda

zdrowia, by zarabiać pieniądze, a później majątek przeznaczać na leczenie…

To, co zostawiłem dla Ciebie na sam koniec i co uważam za największe odkrycie, jakiego dokonałem, to fakt, że biznes nie wymaga takich poświęceń. Jak pisałem — jest czas siania i czas zbierania. Od dłuższego czasu nie odbieram telefonów po godzinie 18.00 i nie pracuję w weekendy. Trzy dni w tygodniu od 16.00 spędzam wyłącznie z żoną i dziećmi. Podobnie jak z innymi doświadczeniami, musiałem uderzyć głową w mur, żeby się tego nauczyć. Ty nie musisz tego robić. Ten rodzaj błędów i to doświadczenie niczego dobrego do Twojego życia nie wniesie.

Możesz pomyśleć: „Na to przyjdzie czas, jak się dorobię". To nie jest prawda. Odkąd przyjąłem powyższe zasady, mój dochód i majątek rosną znacznie szybciej niż kiedykolwiek wcześniej. Wynika to z faktu, że nie staram się pracować więcej, tylko staram się pracować skuteczniej. Mam pomysł, jak wydawać zarobione pieniądze, i co najważniejsze — mam z kim dzielić tę radość.

Sama chęć zarobienia pieniędzy nic Ci nie da. Porażka w życiu prywatnym niweluje sukces w biznesie. Połącz sukces w życiu prywatnym z sukcesem w biznesie, a zostaniesz szczęśliwym, wolnym człowiekiem.

Życzę Ci, aby mnożenie wychodziło Ci równie dobrze jak dzielenie.